الاقتصاد عاريًا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية



تشارلز ويلان

الاقتصــاد عاريًا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية

الاقتصــاد عاريًــا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية

تأليف

تشارلز ويلان

ترجمة: زينب حسن البشَّاري

مراجعة: محمد عبد العزيز أبو المجد

كلمات عربية

الاقتصاد عاريًا
عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية

تشارلز ويلان

Naked Economics
Undressing The Dismal Science

Charles Wheelan

الطبعة الأولى ٢٠٠٨
ISBN 978 977 6263 06 2

كلمات عربية للترجمة والنشر
٤٣ شارع ابن قتيبة، حي الزهور، مدينة نصر، القاهرة ١١٤٧١
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٢٧٢٧٤٣١-٢-٢٠+ **فاكس:** ٢٢٧٠٦٣٥١-٢-٢٠+
بريد إليكتروني: kalematarabia@kalematarabia.com
موقع إليكتروني: http://www.kalematarabia.com

المحتويات

تمهيد

يظن البعض أن علم الاقتصاد «علم كئيب» كما وصفه المؤرخ الأسكتلندي توماس كارلَيْل Thomas Carlyle منذ أكثر من مائة عام، وهذا لأنه ـ على حد قوله ـ يبدو مملاً، ومبهمًا، ويفتقر إلى التشويق، ويعرض الأمرين دون اختيار أحدهما، وتتكرر به عبارة «من جهة ما، ومن جهة أخرى». ولذلك، ذكر هاري ترومان في إحدى خطبه أنه لتجنب الغموض والالتباس يجب تعيين مستشارين اقتصاديين «ذوي جهة واحدة». وفي الواقع، كان يدور في ذهن كارلَيْل فكر مختلف حين استخدم هذا التعبير. فما أراد أن يذهب إليه كارلَيْل هو أن النُّدرة متغلغلة في شتى جوانب الحياة ـ أي أننا علينا الاختيار بين إشباع رغبات متبارية، مثل الاختيار بين الإنفاق اليوم والإنفاق غدًا، وكذلك الاختيار بين القيم والأهداف المتضاربة. على كلٍّ، أكد المؤرخ الأسكتلندي أن لكل شيء تكلفة ولا يمكن تحقيق أي إنتاج دون عمل وتضحية.

وبالفعل يعتقد كثير من الناس أن علم الاقتصاد والمشتغلين به ثقيلو الظل من الناحية الاجتماعية، أي أنهم فاترو الإحساس تمامًا. فالبعض يذهب إلى تعريف رجل الاقتصاد بأنه: «شخص يجيد التكلم بلغة الأرقام، ولكن ليس لديه المقومات الشخصية التي تؤهله ليصبح محاسبًا.» وسادت تلك الفكرة المعتمة عن رجال الاقتصاد؛ بسبب ميلهم

للاستخدام المفرط للرياضيات والرسوم البيانية المحيرة دائمًا في كتاباتهم المبهمة. إلى جانب أنهم يخفقون في كثير من الأحيان في الاعتراف بما يجهلونه.

لماذا يستهزئ البعض دائمًا بعلم الاقتصاد، ولماذا يتجهم الطلاب عندما يتحتم عليهم دراسة علم الاقتصاد كفرع من فروع المعرفة؟ أعتقد أن الأسباب تكمن في أن معظم الكتابات الاقتصادية لا تُصاغ بصورة جيدة، بل وتستند دائمًا على التلاعب بمسائل الجبر والرسوم البيانية المعقدة. بالإضافة إلى أن هناك القلائل من خبراء الاقتصاد ممن يستطيعون توصيل مدى التشويق الكبير الذي ينطوي عليه تحليل المفاهيم الاقتصادية أو إيضاح مدى ارتباطها بحياتنا اليومية. أما هذا الكتاب الذي نحن بصدده لتشارلز ويلان Charles Wheelan، فيغير كل تلك الأفكار عن الاقتصاد والاقتصاديين. في الواقع يمكن القول: إن ويلان لا يتمتع باللمسة التي تحول التراب إلى ذهب فحسب، بل تلك اللمسة التي تجعل الذهب ينبض بالحياة.

إنه بالفعل كتاب فريد من نوعه؛ فهو لا يحتوي على معادلات أو مصطلحات متخصصة يتعذر فهمها، أو رسومٍ بيانية معقدة. ومع أن الكثير من الأفكار الاقتصادية تعتمد من حيث الشرح على المعادلات والرسوم البيانية، نجد ويلان قد أثبت أنه من الممكن تيسير كل هذا في لغة واضحة. فهو يعطينا خلاصة علم الاقتصاد بإرجاعه إلى ارتكازاته الأساسية. كما أثبت أن لفظ «رجل الاقتصاد الواضح» ليس فيه تضاد.

وسنرى في صفحات هذا الكتاب أن الانتقادات الموجهة للاقتصاديين ليست في محلها. صحيح أن التحليل الاقتصادي يتضمن صعوبة وتعقيدًا، أو هو في كثير من الأحيان أكثر تعقيدًا من التحليل في العلوم الطبيعية؛ فقد تقدم العلوم الطبيعية شرحًا جذابًا للأنظمة المغلقة البسيطة مثل الكواكب التي تدور في مدارات حول الشمس، أو الإلكترونات التي تدور حول النواة، ولكن حتى العلوم الطبيعية تتضمن ظواهر في الطبيعة يصعب فهمها، ويدرك ذلك من يعمل في هيئة الأرصاد الجوية. فمع الدلالات التي تسجلها الأقمار الصناعية المتطورة ووسائل التنبؤ بالطقس، ليس بإمكان خبراء الأرصاد الجوية أن يجزموا في مقولة يسيرة أن «الطقس غدًا سيكون تمامًا مثل الطقس اليوم». بالتأكيد تخفق نماذج القصور الذاتي في الكشف عن التحولات التي يشهدها الطقس، ولكنها تعكس نظرة

شاملة ممتازة عن أحوال الطقس بصورة عامة. لذلك، عندما يُطْلَب من خبراء الأرصاد الجوية إصدار التقارير حول التغيرات المناخية التي قد تنجم عن ظواهر مثل ارتفاع درجة حرارة الأرض، فإن عدم دقة التوقعات التي يحصلون عليها تجعل التوقعات الاقتصادية تبدو دقيقة بالمقارنة بها.

في الواقع، إن علم الاقتصاد أكثر صعوبة من العلوم الطبيعية؛ لأنه من غير الممكن إخضاع الظواهر الاقتصادية للتجارب المعملية المُحكمة، ولأن سلوك الأفراد لا يمكن التنبؤ به. لذلك، جذب الاقتصاد السلوكي behavioral economics ـ وهو فرع كامل من فروع الاقتصاد ـ انتباه الكثيرين، وذلك لأنه يربط بين أفكار علماء علم النفس ورجال الاقتصاد. ولكننا ما زلنا عاجزين عن التنبؤ بسلوكيات الأفراد بأية درجة من الدقة. ولكن لو كان لا يمكننا فهم كل شيء فليس معني ذلك أننا لا نفهم أي شيء. فنحن نعرف أن السلوك الفردي تحركه الدوافع، كما نعرف أن الضوابط المنطقية تحكم الأنشطة الاقتصادية، وكذلك نعرف الكثير من الأمور من هذا القبيل، مثل معرفتنا أن كل عملية بيع تتضمن عملية شراء، وأنه نادرًا ما يجري التغاضي عن فرص المكسب الواضحة ـ وهي الفكرة الأساسية التي تقوم عليها نظرية أن أسواق الأوراق المالية فعالة بصورة كبيرة.

وقد تكون العلوم الاقتصادية لا تتمتع بقدر كبير من الدقة، إلا أنها تؤثر تأثيرًا مباشرًا على حياتنا، كما أنها تؤدي دورًا مهمًّا في وضع السياسات؛ حيث يؤثر الاقتصاديون على كل فروع الجهاز الحكومي. فلطالما كان دفع عجلة النمو الاقتصادي، وزيادة العمالة، وتجنب التضخم الشغلَ الشاغل للمعنيين بالشئون الاقتصادية في الحكومة. هل تذكر شعار حملة بيل كلينتون الانتخابية عام ١٩٩٢م؟ كان الشعار «الاقتصاد هو المهم، أيها الغبي» It's the economy, stupid فقد كان الحث على المنافسة وتقليل الاحتكار (من جانب وزارة العدل)، والحد من التلوث (من جانب وكالة حماية البيئة)، وتوفير الرعاية الصحية (من جانب وزارة الصحة) ـ تعد أمثلة على الأنشطة الرئيسية المعنية بها مجالس الوزارات، والتي تشكلها عناصر اقتصادية مهمة. وبالفعل من الصعب اتخاذ أية قرارات سياسية سواء أكانت تخص قضايا اجتماعية، أم ضريبية، أم دولية، أم زراعية، أم قضايا خاصة بالإنفاق أو الأمن القومي، دون النظر في عواقبها الاقتصادية. ومع أن السياسيين قد

تراودهم الشكوك حول قدرة الاقتصاديين على حل تلك المشاكل، إلا أنهم لا يتجاهلون استشاراتهم الاقتصادية. وكما قال جون ماينارد كينز John Maynard Keynes: «إن ممارسي الأنشطة الاقتصادية، الذين يظنون أنهم متحررون عقليًّا من أي تأثير فكري، هم في الغالب أسرى لأفكار اقتصادية من عهود ماضية. كما أن مجانين السلطة يستوحون أفكارهم المجنونة من أنصاف الأكاديميين القدامى.»

ويسود تأثير خبراء الاقتصاد تأثيرًا متزايدًا أيضًا في مجالات الأعمال التجارية والأوساط المالية. فقد ذكر بيتر لينش Peter Lynch ذات مرة - وهو مدير سابق لأحد صناديق الاستثمار بشركة فايديليتي Fidelity للاستثمارات - أنك إذا قضيت أربع عشرة دقيقة تتحدث فيها مع رجل اقتصاد تكون قد أضعت من وقتك اثنتي عشرة دقيقة. وربما يكون من المفارقة أن أداء مديري الصناديق المشتركة المحترفين يجري تقييمهم الآن قياسيًّا وفقًا للأساليب التي يطورها خبراء اقتصاد المالية. كما يؤثر الاقتصاديون على أعداد لا حصر لها من القرارات التجارية؛ فهم يقدرون حجم الطلب للشركات المختلفة مثل جنرال موتورز وبروكتر آند جامبل. كما تستعين بهم أعداد كبيرة من شركات الاستشارات الاقتصادية المعنية بالمهام التجارية، بدءًا من التخطيط الاستراتيجي وحتى مراقبة المخزون. ويساعدون الشركات على تشكيل محافظ استثمارات الأوراق المالية عن طريق تحليل سياسات الاستبدال بين العائد المتوقع والمخاطرة. ويقدمون الاستشارة لكبار المسئولين الماليين بالمؤسسات بشأن تحديد النسب المختلفة لعوائد الأسهم، وكذلك ما للديون من تأثير على أسعار الأسهم العادية. في أسواقنا المالية، يحمل المتعاملون في عقود خيارات الأسهم stock options حواسب آلية يقارب حجمها قبضة اليد مزودة ببرمجيات اقتصادية تخبرهم بالأسعار التي يجدر بهم عندها تداول حقوق خيارات البيع والشراء. والحقيقة هي أن التحليل الاقتصادي مفيد للغاية بالنسبة للمستثمرين والمنتجين وكذلك واضعي السياسات الحكومية.

ويتضح للمستهلكين العاديين أن علم الاقتصاد يمكن أن يكشف لهم الكثير من القضايا اليومية المعقدة مثل: لماذا يصعب على بعض الناس الاشتراك في تأمين صحي؟ لماذا نتوقف عند مطعم ماكدونالدز ونحن على أحد الطرق السريعة مع وجود الكثير من

المطاعم الأخرى التي قد تصنع شطائر هامبرجر أفضل؟ لماذا يُقْدِم كثير من الطلاب على الالتحاق بجامعات «مرموقة» في حين يوجد الكثير من المعاهد الأخرى التي توفر نفس التعليم الجيد وبمصروفات أقل بكثير؟ هل تساءلت يومًا عن علاقة مصطلحات مثل «الاختيار السلبي» و «السلع العامة» و«معضلة السجينين» بحياتنا اليومية؟ تلك إحدى المسائل التي يتناولها هذا الكتاب الرائع.

من المقولات الشائعة أنك إذا سألت عشرة رجال اقتصاد نفس السؤال ستحصل على عشر إجابات مختلفة. ولكن أراهنك أنك إذا سألت عشرة رجال اقتصاد لماذا يصعب العثور على سيارات الأجرة وشقق سكنية في مدينة نيويورك سيتي، سيخبرك العشرة أن الحدود المفروضة على عدد تراخيص سيارات الأجرة، والرقابة على الإيجارات، هي ما يقلل عدد المعروض من تلك السلع والخدمات. هناك بالتأكيد مواضع كثيرة يُجمِع عليها رجال الاقتصاد. فهم يتفقون كليًّا على أن التجارة الدولية الحرة يمكن أن تؤدي إلى تحسين مستوى المعيشة بالدول التي تعمل بها، وأن التعريفات الجمركية وحصص الاستيراد تقلل من رخاء البلاد تقليلًا عامًّا. كما يتفقون في مجملهم على أن الرقابة على الإيجارات تحُد من حجم وجودة المساكن. ويجمعون كذلك في توقعاتهم أن مأساة ١١ سبتمبر ٢٠٠١م المروعة ستؤدي إلى تقليص النشاط الاقتصادي. وقد علمت من تجربتي الشخصية في الجهاز الحكومي أن الاختلاف بين آراء الاقتصاديين وبعضهم (سواء كانوا محافظين جمهوريين أو ليبراليين ديمقراطيين) أقل بكثير من الاختلاف بين الاقتصاديين وبين العاملين في المجالات الأخرى. يتفق الاقتصاديون ذوو الرؤى السياسية المتضاربة فيما بينهم في معظم المسائل. كما يتحد أحيانًا الاقتصاديون المنتمون لحزبين مختلفين إذا دخلوا وسط مجموعة من الساسة التابعين للحزبين.

وأعتقد أن السبب في ذلك هو أن رجال الاقتصاد يرون العالم من منظور فريد من نوعه، كما أن لديهم تفكيرَهم الخاص عن كيفية حل المشاكل، إذ يستلزم التفكير كخبراء اقتصاديين استخدام سلسلة من أفكار المنطق الاستدلالي عند تفسير مفاهيم سهلة مثل العرض والطلب، كما يستلزم التعرف على سياسات الاستبدال، في سياق مقيد، عن طريق قياس تكلفة الإقدام على خيار ما، بالمقارنة مع المنافع التي كان سيحصل عليها الفرد

إذا كان اتبع الخيار الآخر. ويطمح تفكيرهم إلى الفعالية - وهي الحصول على أقصى منفعة ممكنة من الموارد المحدودة. كما يتطلب النظر للأمور من منطلق حدي أو تزايدي. ويسأل عن حجم المنافع الإضافية التي يمكن الحصول عليها إذا تحملنا تكلفة إضافية. بل ويدرك أن الموارد لها استخدامات متعددة، وأنه يمكن أن يجري الإحلال بين الموارد المختلفة لتحقيق النتائج المرجوة. وأخيرًا، يذهب الاقتصاديون إلى أن الرخاء الاقتصادي يأخذ في التزايد إذا سُمِحَ للأفراد باتخاذ اختياراتهم الخاصة، وكذلك يذعنون أن الأسواق المتنافسة تعد بمنزلة آلية في غاية الكفاءة للتعبير عن اختيارات الأفراد. وفي حين تتضمن كل المشاكل الاقتصادية قضايا معيارية - أي منظورات مختلفة عما يجب فعله - فإن التفكير كرجل اقتصاد يتطلب رؤية تحليلية تقوم عادة بتجريد - أو على الأقل تيسير - القضايا المتعلقة «بالقيمة».

يعرض هذا الكتاب الفريد المفاهيم الاقتصادية بطريقة مبسطة ليسهل على القارئ فهمها. فهو يتطرق إلى فوائد السوق الحرة التي تجعل حياتنا أفضل، كما يوضح لماذا تخفق الأنظمة الاقتصادية التي تخضع لأحكام مركزية في رفع مستوى معيشة المواطنين. بالإضافة إلى ذلك، يعرض الكتاب الدور المهم للحكومة في تأسيس البنية القانونية التي تعطي الفرصة لوجود الأسواق وتوفير السلع العامة. كما يشير إلى دور الحكومة في تصحيح الأوضاع عندما تتسبب السوق الحرة في تأثيرات خارجية غيرِ مرغوب فيها، مثل تلوث البيئة، أو عندما تفشل أسواق القطاع الخاص في إنتاج بعض السلع التي يحتاجها المواطنون.

هل تساءلت يومًا لماذا كان يحصل مربو ماعز صوف الموهير على إعانات مالية من الحكومة الفيدرالية لعدة عقود؟ يتناول ويلان شرح كيف توصل رجال السياسة والاقتصاد إلى تلك النتيجة. هل تفهمت حقًّا لماذا يعتبر دائمًا آلان جرينسبان Alan Greenspan ثاني أكثر رجال الدولة نفوذًا في الولايات المتحدة؟ يزيل ويلان الغموض عن تأثير السياسة النقدية على النشاط الاقتصادي. هل فهمت جيدا المشهد الأخير من فيلم «تريدينج بليسيس» Trading Places عندما تعرَّض الأشرار للهزيمة في سوق العقود المستقبلية؟ يضع ويلان نظرية العرض والطلب بين يدي القارئ. هل تساءلت ذات مرة هل كان مناهضو

العولمة على جانب من الصواب، وعما إذا كانت الأوضاع الاقتصادية للدول المتقدمة أو النامية ستتحسن إذا قل الاندماج الاقتصادي بين الدول؟ يجعل ويلان كل تلك الأمور واضحة كالشمس. وعندما تقرأ في الصحيفة عن الخلافات الخاصة بالقضايا الاقتصادية الجارية، هل دائمًا ما تنزعج وتتغلب عليك الحيرة من تنافر وجهات النظر التي تقرؤها؟ يحلل ويلان التفاصيل ويخترق جدار السياسة ليكشف النقاب عن أهم النقاط. من هذا المنطلق ينجح في تحويل العلم الكئيب إلى نسيج حيوي مؤلف من الاقتصاد والسياسة يشكل الكيان السياسي والقومي.

لقد أسهم ويلان في إثراء القراء بمرشد اقتصادي ممتع في قراءته على نحو جذاب. فهو يجعل من القارئ مواطنًا أكثر وعيًا ويزيد من استيعابه بصورة أكبر للقضايا الاقتصادية المهمة اليومية عن طريق رد علم الاقتصاد إلى جذوره. ويبرهن على أن علم الاقتصاد يمكن شرحه دون رسوم بيانية، أو جداول، أو معادلات. كما يمكن أن يجعل منه علمًا غاية في التشويق. إن هذا الكتاب يمكن استخدامه كملحق تكميلي للمقررات الدراسية في الاقتصاد في الجامعات والمدارس الثانوية. والأكثر من ذلك، يمكن اعتباره كيانًا قائمًا بذاته، كمقدمة لهذا المجال، سيغير حتمًا آراء الكثيرين ممن يرفضون دراسة علم الاقتصاد باعتباره جافًّا ويبعث على السأم. طالما فكرت أنا نفسي في كتابة ما يعد مقدمة أساسية في علم الاقتصاد، ولكن دائمًا تعترض المشاريع المنافسة بعضها بعضًا. فلو كنت فعلت ذلك، لكان هذا هو الكتاب الذي أردت كتابته.

بورتـــون ج. مالكيـل

برينكتون، نيو جيرسي

ديسمبر ٢٠٠١م

مقدمة

يبدو المشهد الآتي مألوفا: يقف أحد الطلاب في قاعة المحاضرات الواسعة بإحدى الجامعات الكبيرة يرسم الرسوم البيانية ويكتب المعادلات على السبورة. قد يكون متمكنًا من شرح تلك المسائل بلغة بارعة، وقد لا يكون كذلك. فالمحتوى العلمي جاف ومعقد رياضيًّا. ثم يأتي موعد الامتحان الذي قد يشمل أسئلة مثل رسم منحنى طَلَب أو اشتقاق دالة إجمالي تكلفة. هذه هي أوليات مادة الاقتصاد النظري (اقتصاد ١٠١).

ونادرًا ما يتضمن الامتحان أسئلة مثل: لماذا جعل الاقتصاد انهيار الاتحاد السوفييتي أمرًا حتميًّا؟ (لأن توزيع الموارد بدون نظام تسعير أمر غاية في الصعوبة على المدى البعيد)، أو ما هي الفوائد الاقتصادية التي يمنحها المدخنون لغير المدخنين؟ (يموتون مبكرًا، وهذا يوفر مزيدًا من التأمين الاجتماعي ومزيدًا من المعاشات الحكومية لنا جميعًا)، أو أسئلة مثل لماذا يعد منح الموظفات إجازات رعاية الطفل أمرًا تتضرر منه الأخريات؟ (لأن أرباب العمل تنمو لديهم نزعة تفرقة ضد المرأة أثناء عملية التعيين).

سيحاول بعض الطلاب الالتزام بأطول مدة لدراسة هذا العلم لما يلمسون فيه من أهمية. ولكن أغلبية الطلاب لن يفعلوا ذلك؛ فمعظم طلاب الجامعة الأكثر نبوغًا ممن لديهم نهم للمعرفة يعانون أثناء دراستهم لمادة (اقتصاد١٠١)، ويصبحون سعداء عندما ينجحون في امتحان هذه المادة الدراسية ليودعونها إلى الأبد. ثم يستبعدون كتب الاقتصاد

مع مثيلاتها من كتب التفاضل والكيمياء، وهي المواد التي تتطلب فهمًا دقيقًا وكثيرًا من الحفظ وليس لها علاقة بأي من الأمور التي ستواجه هؤلاء الطلاب في حياتهم فيما بعد. وبالطبع، يحاول الطلاب الأذكياء تجنب دراسة هذه المادة الدراسية في المقام الأول. وهذا أمر مخزٍ لسببين:

أولًا: يفوّت هؤلاء الطلاب الأذكياء على أنفسهم فرصة دراسة مادة مثيرة ورائعة ووثيقة الصلة بشتى جوانب حياتنا؛ فعلم الاقتصاد يخبرنا عن مشاكل سياسية مثل التبرع بالأعضاء وحتى التمييز الإيجابي. أحيانًا نجد كثيرًا من الأمور التي يتناولها هذا الفرع من المعرفة أمورًا بدهية، وأحيانًا نجدها مبتعدة عن المنطق تمامًا على نحو طريف. كما أنه علم زاخر بعظماء من المفكرين أمثال آدم سميث Adam Smith، وميلتون فريدمان Milton Friedman، اللذين نجحا في جذب الانتباه إليهما وسط المفكرين المعاصرين آنذاك، ولكن لم يحصل آخرون أمثال جاري بيكر Gary Becker، وجورج أكيرلوف George Akerlof على التقدير الذي يستحقانه خارج الوسط الأكاديمي. يجب أن تتوفر كتابات عن هذا العلم يستمتع بقراءتها الناس تمامًا مثلما يستمتعون بقراءاتهم عن الحرب الأهلية أو السيرة الذاتية لأحد المشاهير.

ثانيًا: يبقى الكثير من مواطنينا الأكثر ذكاءً يعانون من الأمية الاقتصادية. دائمًا تجد وسائل الإعلام بالولايات المتحدة تشير للاقتصادي العملاق آلان جرينسبان. ولكن كم شخصًا يستطيع أن يخبرنا عما يفعله هذا الرجل بالتحديد؟ حتى إن الكثير من قادتنا السياسيين قد يحتاجون لمراجعة مادة (اقتصاد ١٠١) في بعض النقاط. فقد كان روس بيرو المرشح الرئاسي مخطئًا حين أكد في إحدى خطابات حملته الانتخابية الرئاسية عام ١٩٩٢م أن اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة ستؤدي إلى انتقال فرص العمل من الولايات المتحدة إلى المكسيك. في الواقع، لقد كان مخطئًا على نحو هزلي؛ فقد كان التحذير الذي تضمنه خطابه يشبه في خطورته التحذير من خطورة إبحار الأسطول الأمريكي بالقرب من حافة الكرة الأرضية. وكانت المشكلة هي أن كثيرًا من الأمريكيين لم يسخروا منه، أو على الأقل من سياسته الاقتصادية (لأن تقصيرهم في المعرفة الاقتصادية لم يمكنهم من إدراك سذاجة حديثه).

كانت حملة بيرو بمنزلة «الصنارة التي لم تغمز»، على حد وصفه. ولكن هذا لا يعني أن قادة العالم ممن يربحون في الانتخابات يتمتعون بالمعرفة الواسعة عن فروع الاقتصاد الأساسية. فلقد نفذت الحكومة الفرنسية برنامجًا يهدف إلى وضع حد لارتفاع نسبة البطالة، التي تعتبر مشكلة مزمنة، وذلك عن طريق اتباع سياسة تشبه المعادل الاقتصادي للذهب المزيف. فقد قللت الحكومة الاشتراكية عدد ساعات العمل الأسبوعية من تسعة وثلاثين ساعة إلى خمسة وثلاثين ساعة، وكان منطقهم هو أنه إذا عمل كل الأفراد عدد ساعات أقل، سيجد العاطلون عملاً يقومون به. وبدت تلك السياسة مقبولة منطقيًّا؛ تمامًا مثلما يبدو استخدام الديدان في امتصاص المواد السامة من جسم الإنسان. ولكن للأسف، لم تعالج الديدان، أو أسبوع العمل القصير أية مشكلة، بل سَبَّبَ كلٌّ منهما الضرر على المدى البعيد.

لقد استندت السياسة الفرنسية على الفكرة الخاطئة التي تقول: إن هناك عددًا محدودًا من الوظائف التي يوفرها الاقتصاد. ومن ثَم، لا بد من توزيعها بالعدل، هذا هراء بالطبع؛ فلقد خلق الاقتصاد الأمريكي ملايين الوظائف الجديدة في العقد الماضي ـ كل هذا دون أن تحاول الحكومة تقسيم ساعات العمل على الأفراد.

وهذا لا يعني أن الولايات المتحدة ليست لديها مشاكلها الاقتصادية الخاصة التي تعمل على حلها. فلقد خرج المحتجون ضد العولمة إلى شوارع مدينة سياتل عام ١٩٩٩م، وأخذوا يحطمون النوافذ ويقلبون السيارات احتجاجًا ضد انعقاد اجتماع بمنظمة التجارة العالمية. فهل كانوا على حق؟ هل العولمة والبدء في ممارسة التجارة الدولية سيؤدي إلى تدمير البيئة واستغلال العمال في العالم النامي وسيضع مطعم ماكدونالدز عند ناصية كل شارع؟ أم أن توماس فريدمان لم يجانبه الصواب حين وصف في عموده بجريدة «النيويورك تايمز» المتظاهرين على أنهم: «محتجون من زمن سفينة نوح، يحامون لاتحادات التجارة والمهنيين الانتهازيين، ويريدون العودة إلى الستينيات»؟[١] يمكنك أن تقرر بنفسك بعد قراءتك للفصل الحادي عشر.

وهذا هو ما أعد به القارئ: لن تجد في هذا الكتاب رسومًا بيانية أو جداول أو معادلات. صحيح أن لتلك الأدوات أهميتها في علم الاقتصاد؛ فالرياضيات بالفعل قد تكون

لها طريقتها السهلة وحتى الجذابة في شرح الظواهر، ولكن أن تخبر شخصًا أن درجة الحرارة في الخارج اثنان وسبعون درجة ليس مثلما تصف له مدى الدفء أو البرد الذي سيشعر به. وفي الواقع، إن معظم الأفكار الاقتصادية المهمة أفكار بدهية. فهي تستمد قوتها من منطقيتها وقدرتها على استيعاب المشاكل اليومية. ولقد وضع جلين لوري Glenn Loury ـ أستاذ الاقتصاد النظري بجامعة بوسطن ـ مثالًا اعتباريًّا وهو الآتي: افرض أن هناك عشرة متقدمين لإحدى الوظائف يتنافسون على مركز وظيفي واحد، وتسعة منهم من ذوي بشرة بيضاء وواحد فقط أسود البشرة. وتتبع سياسة الشركة التي تختار بين المتقدمين سياسة التمييز الإيجابي الذي يفيد بأنه في حالة وجود أقلية عرقية بين المتقدمين وجميعهم على نفس الدرجة من الكفاءة، توظف الشركة المرشح المنتمي لفئة الأقلية.

افرض كذلك، أنه تقدم للوظيفة اثنان على درجة عالية من الجدارة؛ أحدهما أبيض، والآخر أسود. ستقوم الشركة بقبول المرشح الأسود كما تنص سياستها على ذلك. وهنا يوضح لنا لوري (وهو أسود البشرة) نقطة مهمة ولكن سهلة: إذا انزعج مرشح أبيض من عدم فوزه بالوظيفة، سيعزي نفسه بأنه لم يُقْبل أحد من الثمانية الآخرين على أية حال. «ومع ذلك، سيغادر المرشحون التسعة ذوو البشرة البيضاء في غضب شاعرين بأنهم تعرضوا لتمييز عنصري. إن لوري لا يعارض بالضرورة هذا النوع من التمييز الإيجابي.» ولكن ما فعله هو تسليط الضوء على بعض الفروق الدقيقة غير الملحوظة التي تسببها هذه السياسة. فقد يُسيء هذا الإجراء إلى العلاقات العرقية في الوقت الذي يحاول فيه أن يعززها.

إليك ما حدث في الحملة التشريعية التي شنت مؤخرًا والتي أوصت شركاتِ التأمين بتغطية تكلفة قضاء النساء ليلتين في المستشفى بعد عملية الولادة بدلًا من ليلة واحدة فقط. فلقد لمس الرئيس بيل كلينتون ما لهذا الأمر من أهمية حتى إنه تعهد في خطابه السنوي ـ أو ما يسمى خطاب حالة الأمة لعام ١٩٩٨م ـ بوضع حد لما أسماه «بالولادات السريعة». ولكن لبرنامج تأميني مثل هذا تكلفة لا بد من الإفصاح عنها. فقضاء ليلة إضافية في المستشفي أمر غير ضروري من الناحية الطبية في كثير من الحالات، كما أنه باهظ الثمن، مما يجعل الآباء والأمهات الجدد لا يودون أن يدفعوا المال مقابل ذلك، كما

لا تود شركات التأمين تغطية تكلفة هذه الليلة الإضافية. فإذا أُجبرت شركات التأمين على توفير تلك الميزة (أو أية ميزة أخرى يمليها القانون)، ستذهب شركات التأمين إلى استعادة التكاليف الإضافية عن طريق زيادة قيمة أقساط التأمين. وعندما ترتفع أقساط التأمين، لن يتمكن بعض الأفراد، ممن يرغبون في تغطية تأمينية، من تحمل نفقات التأمين الصحي على الإطلاق. لذلك، فالسؤال الحقيقي الذي يجب أن يضعه واضعو السياسة في الاعتبار هو: هل يجب أن نجيز قانونًا سيؤدي إلى تمتع كثير من النساء بمزيد من الراحة إذا كان في نفس الوقت سيجعل عددًا أقل من الرجال والنساء يفقدون تغطيتهم التأمينية على المشكلات الصحية الأساسية؟

هل يبرهن علم الاقتصاد على صحة أفكار الحزب الجمهوري المساند للتيار التحرري (الليبرالي)؟ ليس بالضبط. حتى إن ميلتون فريدمان، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد وأكثر من يتحدث بطلاقة عن الأسواق الحرة سيذعن أن الأسواق غير الخاضعة لضوابط وقوانين قد تؤدي إلى نتائج سلبية إلى حد بعيد. ومثال على ذلك ولع الأمريكيين بالسيارات، فالمشكلة ليست أننا نحب السيارات؛ المشكلة هي أننا لسنا مضطرين لتحمل كل تكلفة قيادتها. صحيح أننا نشتري السيارة ونتحمل تكلفة الصيانة والتأمين والوقود، ولكننا لسنا مضطرين لتحمل بعض التكاليف المهمة التي تنجم عن قيادة السيارات، مثل الملوثات التي تبعثها عوادم السيارات في الهواء، وازدحام المرور الذي تسببه، وإتلاف الطرق العامة، والخطر الذي يواجه سائقي السيارات الأصغر حجمًا. إن ما يسببه كل ذلك من تأثير يشبه قضاء ليلة في المدينة ببطاقة ائتمان والدك، أي ينطوي ذلك على القيام بالكثير من الأشياء التي ما كنا لنفعلها إذا كنا مضطرين لدفع الفاتورة كاملة. فنحن نقود السيارات الضخمة، ونتجنب النقل العام، وننتقل للعيش في الضواحي البعيدة ثم نقود لمسافات بعيدة يوميًّا لنذهب إلى العمل.

لا يتلقى الأفراد فاتورة عن كل ما يسببونه من ضرر بالبيئة، ولكن المجتمع هو الذي يتلقاها في صورة تلوث للهواء، واحتباس حراري، وزحف عمراني. ولن نجد الحل لهذه المشكلة المتفاقمة عند أنصار حزب العمل الليبرالي. ولكن يكمن الحل في رفع الضرائب المفروضة على الوقود ومبيعات السيارات. فقط مع هذا النوع من الإجراءات ستعكس تكلفة

قيادة السيارات ـ لاسيما سيارات إس يو في SUV ـ التكلفة الاجتماعية الحقيقية لها كما سنتناول في الفصل الثالث. وبالمثل، تسهم وسائل النقل العام التي تدعمها الحكومة بسخاء في مكافأة من يستقلونها يوميًّا للذهاب إلى العمل نظير إسدائهم لنا خدمة بعدم قيادتهم للسيارات.

و فصل الخبراء الاقتصاديون في قضايا اجتماعية مثل التمييز العنصري. فهل كان الأوركسترا السيمفوني متحيزا ضد المرأة في وقت من الأوقات؟ توصلت كل من كلوديا جولدن Claudia Goldin أستاذة الاقتصاد بجامعة هارفارد، وسيسيليا راوز Cecilia Rouse أستاذة الاقتصاد بجامعة برينكتون لطريقة جديدة للإجابة عن هذا السؤال. فقد بدأت الفرق الموسيقية الأمريكية في الخمسينيات بالقيام بتجارب الأداء «العمياء»، وذلك عن طريق اختبار أداء من يطمح في الانضمام للأوركسترا خلف ستار. ولا تعرف لجنة التحكيم هوية أو جنس العازف قيد الاختبار. فهل أبلت النساء بلاءً أفضل ـ في ظل هذا النظام الذي يحتفظ بسرية المتحَن ـ من بلائهن عندما كان يعرف الحكام جنسهن؟ نعم، من دون شك. فبمجرد أن أصبح الممتحَنون مجهولي الهوية، زادت نسبة نجاح النساء في الاختبار الأول بنسبة ٥٠ بالمائة، كما زادت فرصهن لاجتياز الاختبارات الأخيرة.[٢]

يقدم لنا علم الاقتصاد مجموعة من الأدوات التحليلية الفعالة، التي ليست بالضرورة معقدة، بل يمكن استخدامها لإعادة النظر في الأحداث التاريخية، وتفسير أسباب وقوعها بالشكل الذي حدثت به؛ أي تساعدنا على التأمل وفهم العالم من حولنا، كما تساعدنا على التزود بنظرة مستقبلية تمكننا من التنبؤ بما تحدثه التغييرات السياسية الكبيرة من تأثيرات. فمثل علم الاقتصاد كمثل الجاذبية الأرضية: تتجاهله ومع ذلك تجد نفسك داخله تواجه بعض المشكلات. إحداها على سبيل المثال أزمة الادخار والقروض S&L Crisis. فلقد كانت عملية الادخار ومنح القروض ـ في الولايات المتحدة ـ تديرها المؤسسات الخاضعة لضوابط صارمة لعدة سنوات. وقد كانت تلك الضوابط تحدد كم الفائدة التي سيحصل عليها المودعون، بالإضافة إلى نوع الاستثمار الذي سيقومون به باستخدام أموال المودعين (وبذلك تجدهم متحفظين للغاية). في أثناء ذلك، تضمن الحكومة الفيدرالية للمودعين

أموالهم. فقد كانت صناعة مربحة، إن لم تكن شيقة بصورة خاصة. يصف مايكل لويس Michael Lewis ـ في كتابه الأكثر من رائع «ليارز بوكر» Liar's Poker ـ التنفيذيين في مؤسسات الادخار والقروض بأنهم أعضاء في نادي ٣-٦-٣ أو ٣-٦-٣ club: أي يقترضون المال بسعر فائدة ٣ بالمائة، ويقرضونه بفائدة ٦ بالمائة، ثم يتمتعون بلعب الجولف كل يوم في الساعة الثالثة عصرًا.

ثم بدأت قيود القوانين تنفك تدريجيًّا عن صناعة الادخار والقروض في مستهل الثمانينيات. وباتت تلك الصناعة أكثر تحريرًا للاستثمار في مجموعة استثمارات أوسع نطاقًا، بل وأكثر مخاطرة. ومع ذلك، يظل تأمين الحكومة على الودائع قائمًا، فقد أدى تخفيف القيود الحكومية عن المؤسسات التجارية إلى حالة يتمثل أفضل وصف لها في عبارة «إن وقعت العملة على الصورة يفوز المستثمر، وإن وقعت العملة على الكتابة تخسر الحكومة.» فقد يخوض التنفيذيون في مؤسسات الادخار والقروض المقامرات الكبيرة بأموال المودعين، فإن ربحوا المال الوفير، يحتفظون بالغنائم؛ حيث إنهم يدينون فقط لمودعيهم بسعر فائدة محدد سلفًا. وإن خسروا، يشهرون إفلاسهم وتدفع الحكومة الفيدرالية للمودعين أموالهم. هل تعد هذه العملية تصرفًا مسئولًا؟ بالطبع لا؛ فلقد تورطت تلك المؤسسات في صفقات عقارية خاسرة، وفي السندات مرتفعة العائد ذات المخاطرة الكبيرة، وفي الأوراق المالية المضمونة بِرَهْنٍ عقاري، وفي مجموعة غفيرة من استثمارات المخاطر التي أدت إلى إفلاس الكثير من تلك المؤسسات. وآخر المطاف، أغلقت الحكومة ٧٤٧ مؤسسة وعوضت المودعين بمبلغ وصل إلى ١٥٥ مليار دولار. والمثير للعجب وسط كل ما حدث أن تلك الكارثة كانت متوقعة.

يتطرق الكتاب إلى بعض من أكثر المفاهيم تأثيرًا في الاقتصاد، ولكنه يبسط الرواسخ المعقدة أو يتخطاها بالكامل. كما يغطي كل فصل موضوعات يمكن أن تُؤَلَّف في كل منها كتابًا كاملًا. وبالفعل، ثمة نقاط ثانوية في كل فصل تشكل كل منها الآن حياة مهنية أكاديمية كاملة. لقد تجاوزت في كتابتي عن أجزاء كثيرة من البنية الفنية التي تشكل العمود الفقري لهذا الفرع من المعرفة. وهذا هو المغزى: لا يحتاج المرء أن يتكبد العناء لكي يدرك عظمة

شيء ما. فهذا الكتاب غير موجه لمحدودي الفهم؛ بل موجه للأذكياء ممن لم يدرسوا الاقتصاد من قبل (أو لديهم بعض التجارب غير الناجحة في دراسته). إن معظم الأفكار المهمة التي يقوم عليها علم الاقتصاد تستتر خلف مجموعة من الأغطية التي تنطوي على كثير من التعقيد، والتي متى أزحناها عنها، نجد هذه الأفكار بدهية في الأصل. «وهذا هو المقصود بالاقتصاد عاريًا».

لا ينبغي أن تقتصر قراءة علم الاقتصاد على الخبراء فحسب. فهذا العلم على جانب كبير من الأهمية والمتعة. لذا فإن الاقتصاد عاريًا قد ينطوي بالفعل على كثير من التشويق.

شكر وتقدير

كثيرون هم من ساعدوني كي يخرج ذلك العمل إلى النور حتى إن كل خطوة في سبيل تحقيق ذلك كان يقف خلفها من يدفعني إلى الأمام. فقبل كل شيء كانت تيفاني ريتشاردز Tifanny Richards مؤمنةً بوجود سوق لكتاب مبسط عن علم الاقتصاد. كما أدين بالامتنان أيضًا لتابيثا جريفين Tabitha Griffin لتشجيعها الرائع عندما أرسلت الكتاب لدار نشر دبليو دبليو نورتون W. W. Norton.

أما الخطوة الثانية بعد تيفاني وتابيثا فكان وراءها تينا بينيت Tina Bennett التي طالما اعتبرت نفسي محظوظًا للتعامل معها؛ فهي تمثل كل ما يحب المرء أن يجده في وكيل دار نشر، فهي ذكية ومتعاونة وتتحمس دائمًا للأفكار الجديدة. وكنت محظوظًا أيضًا لتولي دريك ماكفيلي Drake McFeely مهمة تحرير الكتاب. فهو رجل يعرف كيف يجد الوقت ليدير شركة، ويحرر الكتب، ويمتلئ فخرًا مع الحائزين جوائز نوبل. كما استفدت كثيرًا من خبرته وآرائه السديدة. وبالطبع كانت إيف لازوفيتس Eve Lazovitz وراء حسن إدارة دريك للوقت، ولو بإضفاء لمساتها الخفيفة. فمن دون مساندتهم لي، وسرعتهم في إنجاز العمل، لم يكن لهذا الكتاب أن ينتهي قبل عام ٢٠٠٨م.

ومع اكتمال آخر سطر في الكتاب، عاونتني ماري إلين مور Mary Ellen Moore في البحث الممتاز وتقصي الحقائق والإحصاءات والقصص التي فاتني الإشارة إليها. كما

أدين بالشكر لثلاثة رجال اقتصاد أجلاء وهم بورتون مالكيل Burton Malkiel، وروبرت ويليز Robert Willis، وكينيث روجوف Kenneth Rogoff لتكرمهم واستقطاعهم من وقتهم الثمين وقتًا لقراءة النص قبل طباعته وإثرائه بملاحظاتهم المفيدة. فيعتبر هؤلاء الثلاثة من عمالقة تلك المهنة، وبالتأكيد كان لكل منهم الكثير من الأعمال الأخرى التي كان من الممكن القيام بها في الوقت الذي خصصوه لكتابي.

كما أدين بالشكر لزملائي المحررين في «مجلة ذا إيكونوميست»، فقد كان لجون ميكليثوايت John Micklethwait من الكرم أن سمح لي بالتغيب عن المجلة لفترة حتى أنتهي من الكتاب، كما كان مستعدًّا أيضًا لقراءة المنتج النهائي وإبداء ملاحظاته. وأشكر كذلك آن رو Ann Wroe على العنوان الفرعي الذكي الذي وضعته. تعد حقيقةَ أن كلاًّ من جون وآن يجدان الوقت لتحرير كتاب من أهم إصدارات العالم، وفي نفس الوقت يهتمون بعائلاتهم ويصدرون كتبهم الخاصة - مصدر إلهام لي ولغيري من الكتاب.

وأدين أيضًا بشكر من نوع خاص؛ فمعظم الأفكار التي تناولتها في هذا الكتاب ليست أفكاري، ولكني كنت لها كالمترجم الذي يستمد قيمته من تألق الأصل، الذي يعود هنا إلى حصيلة قرون من أعمال عظماء المفكرين. ولذلك أتمنى أن يعكس هذا الكتاب وافر احترامي لكل هؤلاء.

وأخيرًا، أود أن أشكر من ألهموني بمواضيع هذا الكتاب. فلقد سبق وأشرت إلى أن علم الاقتصاد لا يُعْنَى بدراسته الكثيرون، وهذه حقيقة، ولكن الحقيقة أيضًا أن ذلك الفرع من فروع المعرفة يمكن أن تدب فيه الحياة إذا وقع في أيدي الأشخاص المناسبين، ولقد كنت محظوظًا لأني عملت ودرست مع معظمهم أمثال جاري بيكر وبوب ويليز Bob Willis، وكين روجوف Ken Rogoff، وروبرت ويليج RobertWillig، وكريستينا باكسون Christina Paxson، ودانكين سنيدال Duncan Snidal، وآلان كروجر Alan Krueger، وبول بورتني Paul Portney، وسام بيلتسمان Sam Peltzman، ودون كورسي Don Coursey، وبول فولكر Paul Volcker. وآمل أن يسهم هذا الكتاب في نقل معرفة وحماس كل هؤلاء لقاعدة كبيرة من القراء والدارسين.

الاقتصاد عاريًا

عرض طريف ومشوق للمفاهيم الاقتصادية

الفصل الأول

قوة الأسواق

من يُطعِم باريس؟

مع تداعي سور برلين عام ١٩٨٩م اتخذ دوجلاس إفيستر Douglas Ivester مدير شركة كوكاكولا (والرئيس التنفيذي للشركة فيما بعد) قرارًا مفاجئًا، عندما أرسل مندوبي مبيعات الشركة إلى برلين وطلب إليهم البدء في توزيع الكولا مجانًا. ومن قبل كان هؤلاء المندوبون يوزعون زجاجات الصودا من خلال فتحات في سور برلين. ويتذكر دوجلاس إفيستر عندما كان يتجول في ميدان ألكسندر Alexander platz بشرق برلين أثناء الاضطرابات السياسية، محاولا معرفة ما إذا كان هناك أحد قد تعرف على ماركة كوكاكولا التجارية بَعد، ويقول: «كُلمَا ذهبنا إلى مكان كنا نسأل الناس عما يشربون، وعمّا إذا كانت كوكاكولا قد أعجبتهم. حتى إننا لم نكن بحاجة لذكر اسم الكوكاكولا! فقد كنا نشير بأيدينا فقط لوصف شكل الزجاجة، وكان الناس يفهمون ما نقصد. وقررنا توزيع أكبر قدر ممكن من الكوكاكولا وبأسرع وقت ممكن، حتى قبل أن نعرف كيف سنحصل على ثمن هذه المشروبات.»[١]

وسرعان ما أرست الشركة أسس تجارتها في ألمانيا الشرقية فقد كانت توفر ثلاجات مجانية للتجار الذين بدأوا في تخزين زجاجات الكوكاكولا، ومن ينظر إلى هذا

الأمر على المدى القصير يجده قرارًا خاسرًا؛ لأن العملة الألمانية في ذلك الوقت كانت لا تزال قليلة القيمة لدرجة أن العالم كان يعتبرها مجرد قصاصات ورقية، إلا أن هذا القرار كان قرارًا تجاريًّا في منتهى الذكاء وجرى اتخاذه أسرع من أي قرار مماثل تتطلع إليه أية هيئة حكومية. وبحلول عام ١٩٩٥م، زادت نسبة استهلاك كل فرد من الكوكاكولا فيما كانت تسمى ألمانيا الشرقية، ليصل إلى نفس مستوى الاستهلاك في ألمانيا الغربية، والتي كانت سوقًا قويًّا بالفعل.

إنها يد آدم سميث الخفية التي كانت تمرر الكوكاكولا عبر سور برلين. أما مندوبو شركة كوكاكولا فقد كان همهم الأكبر هو عملهم فقط، إذ لم يكن لديهم بعد إنساني أثناء تمريرهم المشروبات إلى ألمانيا الشرقية بعد تحريرها، ولم يشغلوا أنفسهم بالحديث عن مستقبل الشيوعية، بل كان همهم الأكبر هو العمل على توسيع سوقهم العالمي، ورفع نسبة الأرباح، وإسعاد حملة الأسهم، وهذا هو جوهر الرأسمالية، حيث لا يكافئ السوق إلا من يعمل من أجل تحقيق المصلحة، سواء أكان ذلك في صورة تمرير زجاجات الكوكاكولا، أم قضاء سنوات في التعليم، أم زراعة حقل من الفول الصويا، أم ابتكار جهاز راديو يعمل تحت المطر. باختصار، السوق يكافئ كل فرد يقدم عملًا من شأنه أن يؤدي إلى مستوى معيشي مزدهر ومتطور لمعظم (وليس لجميع) أفراد المجتمع.

في أحيان كثيرة يطرح الاقتصاديون هذا التساؤل: «من يطعم باريس؟» وهو سؤال مجازي، الغرض منه جذب الانتباه إلى هذا الفيض من الأحداث اليومية التي تصرف الأذهان عن تفعيل الاقتصاد الحديث. فمثلا، تجد كمية من سمك التونة الطازجة طريقها من سفينة الصيد في جنوب المحيط الهادئ إلى أحد المطاعم في ريو دي ريفولي. وكذلك فإن بائع الفاكهة المجاور لي لديه ما يحتاجه زبائنه كل صباح، بدءًا من القهوة إلى ثمار البابايا الاستوائية، مع أن تلك البضائع قد تكون أتت من عدة دول مختلفة. وباختصار، فإن الاقتصاد المركب يقوم على ملايين المعاملات اليومية والتي يحدث أكثرها دون أي تدخل حكومي مباشر. ولا يتوقف الأمر عند عقد الصفقات فحسب، فحياتنا تتجه نحو الأفضل باستمرار خلال تلك العملية. ومن الرائع أننا نستطيع الآن شراء جهاز تلفاز في أي وقت من اليوم ونحن في منازلنا. ولك أن تتصور كم التطور الذي وصلنا إليه إذا نظرنا إلى

الأمر نفسه في عام ١٩٧١م حيث كانت تكلفة شراء تلفاز ملون خمسة وعشرين بوصة تعادل أجر ١٧٤ ساعة عمل، أما اليوم فتكلفة شراء جهاز تلفاز ملون خمسة وعشرين بوصة، أكثر جودة ويتمتع باستقبال أفضل وعدد قنوات أكثر، تعادل أجر ٢٣ ساعة عمل.[٢]

وإذا ظننت أن جهاز التلفاز الأرخص والأفضل ليس هو المقياس الأفضل للتقدم الاجتماعي ـ وأنا أتفق معك ـ فانظر إذًا إلى الحقائق الآتية: لقد زاد متوسط عُمُر الأمريكيين خلال القرن العشرين من سبعة وأربعين عامًا إلى سبعة وسبعين عامًا، وانخفض معدل وفيات الأطفال بنسبة ٩٣ بالمائة. وتخلصنا نهائيًّا، أو على الأقل سيطرنا على أمراض مثل شلل الأطفال والسل والتيفود والسعال الديكي.[٣]

والفضل في ذلك يرجع إلى اقتصاديات السوق لدينا. تحضرني قصة قديمة عن أحد المسئولين السوفيتيين قبل الحرب الباردة، كان قد قام بزيارة لإحدى الصيدليات بالولايات المتحدة، وأدهشته تلك الممرات المضيئة، والأرفف التي حملت عليها علاجات الكثير من الأمراض، بداية من تغير رائحة الفم وحتى فطريات أصابع القدم، فقد علق قائلًا: «شيء مدهش فعلًا، ولكن كيف تتأكدون أن كل الصيدليات بها نفس الكم والنوع من تلك الأدوية؟» هذه الحكاية الطريفة مثيرة للاهتمام إذ إنها تنم عن عدم فهم آلية عمل اقتصاد السوق، إذ إن السوق في أمريكا لا يخضع لسلطة مركزية تقرر ما يجب أن يحتويه كل متجر من منتجات، كما هو الحال في الاتحاد السوفيتي، فالمتاجر في أمريكا تبيع المنتجات التي يحتاج الناس شراءها، ومن ثَمَّ تنتج الشركات المنتجة ما تطلبه المتاجر من منتجات، ويرجع فشل الاقتصاد السوفيتي إلى أن البيروقراطية الحكومية هي التي كانت تدير كل شيء، من أول عدد قطع الصابون التي ينتجها مصنع في أركتسك إلى عدد الطلاب الذين يدرسون الهندسة الكهربية في موسكو. وانتهى الحال إلى سيطرة البيروقراطية على كل المجالات.

وبالطبع، فإن أمثالنا ممن تعودوا على اقتصاديات السوق ليس لديهم فهم كافٍ بشأن التخطيط الشيوعي المركزي. ولقد كنت ضمن وفد ولاية إلينوي الذي زار كوبا. ولما كانت هذه الزيارة بتصريح من الحكومة الأمريكية فقد كان مسموحًا لكل عضو من أعضاء الوفد أن يجلب ما قيمته ١٠٠ دولار أمريكي من البضائع الكوبية، بما فيها السيجار، ولأننا

تربينا في ظل التخفيضات التنافسية بين المتاجر فقد ذهبنا جميعًا باحثين عن أفضل أسعار للسيجار الكوبي (كوهيبا) لنحصل على أكبر كم في حدود المائة دولار المسموح بها. وبعد ساعات من البحث دون جدوى، اكتشفنا النقطة الأساسية في الشيوعية، فقد كان سعر السيجار ثابتًا في كل مكان، فلم يكن هناك منافسة بين المتاجر، إذ لم يكن هناك ربح بالمعنى الذي نعرفه، فكل متجر يبيع السيجار - وأي شيء آخر - بالسعر الذي يحدده فيدل كاسترو. وكل تاجر يبيع السيجار يحصل على الأجر الذي تحدده الحكومة نظير بيع السيجار، وهذا الأجر لا علاقة له بهل باع التاجر السيجار أم لا.

وأذكر هنا ما كتبه الاقتصادي الشهير بجامعة شيكاغو جاري بيكر الحائز جائزة نوبل عام ١٩٩٢م، مستعيرًا قول جون برنارد شو: «إن الاقتصاد هو فن الاستفادة القصوى من الحياة.» فعلم الاقتصاد هو دراسة كيفية تحقيق ذلك، فالأشياء القيمة وجودها محدود مثل: النفط، لبن جوز الهند، الأجسام المثالية، الماء النظيف، الأشخاص الذين يُصلحون ماكينات التصوير المعطلة ... إلخ. فكيف إذًا نوزع تلك الأشياء؟ لماذا يمتلك بيل جيتس Bill Gates طائرة خاصة و لا تمتلك أنت واحدة؟ قد تكون إجابتك: «لأنه غني». ولكن لماذا هو غني؟ لماذا يتمتع بموارد العالم المحدودة أكثر من أي شخص آخر؟ وكيف يمكن لدولة غنية مثل الولايات المتحدة - التي يُدفع فيها لأليكس هيرنانديس Alex Hernandez ٢٥٠ مليون دولار ليلعب البيسبول - أن يوجد بها طفل فقير من كل ٥ أطفال، أو أن يضطر البعض للبحث عن الطعام في صناديق القمامة؟ إن متجر الكلاب الثلاثة the three dogs بجوار منزلي في شيكاغو يبيع الكعك والمعجنات «للكلاب فقط»، حيث يدفع الأثرياء ١٦ دولارًا لقاء كعكة عيد ميلاد لحيواناتهم الأليفة، في نفس الوقت الذي تُقدِّر فيه جمعية شيكاغو لحماية المشردين أن هناك ١٥ ألف شخص بلا مأوى في نفس تلك المدينة.

ويصبح هذا النوع من التباين أكثر وضوحًا حينما ننظر للبلاد الأخرى بخلاف الولايات المتحدة، فثلاثة أرباع الشعب في تشاد لا تَصِلهم مياه الشرب النظيفة، ناهيك عن المعجنات لحيواناتهم الأليفة. ويُقدِّر البنك الدولي أن نصف سكان العالم يعيشون على أقل من دولارين يوميًّا فكيف يقدر هؤلاء على العيش؟ أو بعبارة أخرى كيف لا يقدر هؤلاء على العيش؟

ويبدأ علم الاقتصاد بفرضية مهمة، وهي أن الأفراد يسعون لتحسين أحوالهم الاقتصادية قدر المستطاع. وباستخدام المصطلحات المتخصصة فإن الأفراد يسعون لزيادة منفعتهم الشخصية التي تشبه في كونها مفهوم السعادة، ولكن على نطاق أوسع. فأنا أستمد المنفعة من حصولي على مناعة من التيفود ودفعي للضرائب. فلا يجعلني أي من هذين الأمرين سعيدًا، لكنهما يحمياني: من الموت بسبب التيفود، ومن الذهاب إلى السجن. وهذا يجعلني أفضل حالاً على المدى البعيد. ولا يهتم الاقتصاديون تحديدًا بما يجلب لنا المنفعة، بل يتفقون ببساطة على أن كلًّا منا لديه «مُفضّلاته» الشخصية. فأنا أحب القهوة والبيوت القديمة والأفلام الكلاسيكية والكلاب وركوب الدراجات والكثير من الأشياء الأخرى. وكل شخص آخر في العالم لديه مفضلاته التي قد يشترك - أو لا يشترك - معي فيها.

وبالفعل فإن صانعي السياسة المثقفين قد تفوتهم تلك الملاحظة التي تبدو سهلة، وهي أن الأفراد المختلفين لديهم مُفَضَّلات مختلفة. فعلى سبيل المثال: الأغنياء لديهم مفضلات تختلف عن مفضلات الفقراء. وبالمثل، قد تتغير مُفضَّلاتنا الشخصية على مدار حياتنا حين نصبح (أو نتمنى أن نصبح) أكثر ثراءً. فعبارة «سلعة ترفيهية» لها معنى تِقَني عند رجال الاقتصاد؛ وهو أننا نشتري سلعًا معينة بكميات متزايدة حينما نصبح أكثر ثراءً، مثل: السيارات الرياضية والنبيذ الفرنسي. كما أن الاهتمام بالبيئة هو أيضًا سلعة ترفيهية، وهذا ما لا يلاحظه البعض. فاستعداد الأثرياء من الأمريكيين لدفع مبالغ كبيرة - «وغالبًا لا تمثل شيئًا من مجمل دخولهم» - لحماية البيئة أكبر من استعداد الأمريكيين الأقل ثراءً. ونفس الشيء يسري على مستوى الدول؛ فالدول الغنية تخصص حصة كبيرة من مواردها لحماية البيئة أكثر من الدول الفقيرة. والسبب سهل للغاية؛ فنحن حينما نهتم بمصير النمر البنغالي فذلك لأننا قادرون ماليًّا، فلدينا المنازل والوظائف والمياه النظيفة وكعك عيد الميلاد لكلابنا.

وهنا نطرح سؤالا سياسيًّا شائكًا وهو: هل من العدل أن يفرض الأثرياء مُفضلاتهم على شعوب الدول النامية؟ يرد الاقتصاديون: إن هذا ليس من العدل، مع أننا نفعل ذلك طوال الوقت، بدليل أنني عندما أطالع في الصباح خبرًا «في جريدة النيويورك تايمز» New York Times يقول: إن القرويين في أمريكا الجنوبية يقطعون أشجار الغابات البكر

مدمرين بذلك النظام البيئي النادر - يكاد فنجان القهوة يسقط من يدي وتتملكني الدهشة والاشمئزاز. ذلك لأنني لا أعيش ظروفهم؛ فأطفالي لا يتضورون جوعًا، وغير مهددين بالموت بسبب الملاريا. فإذا كانوا كذلك، وإذا كان قطع الأشجار الذي يَضرُّ الحياة البرية الغنية سيمكنني من إطعام أسرتي وتوفير ما أحميهم به من البعوض فسوف أقوم بسن فأسي وأبدأ في القطع. ولم أكن لأبالي بكمية الفراشات أو الحيوانات البرية التي أقتلها. إن ذلك لا يعني أن البيئة في العالم النامي لا تنال أى اهتمام. بل على العكس، لكن في واقع الأمر هناك الكثير من أمثلة التدهور البيئي الذي سيجعل البلاد الفقيرة أفقر مما هي عليه على المدى البعيد. وهنا يتضح أنه لو كان لدى الدول المتقدمة الكرم الكافي، لما اضطر القروي البرازيلي للاختيار بين القضاء على أشجار الغابة وبين شراء ما يحميه من البعوض. وهذا هو المغزى الحقيقي هنا، فالاقتصاد السيئ هو الذي يفرض مُفضلاتنا على الأفراد الذين يعيشون حياة مختلفة تمامًا. وسنناقش هذا الأمر بالتفصيل عندما نتناول قضايا العولمة والتجارة العالمية في الفصول اللاحقة.

دعني أُشِرْ إلى نقطة أخرى مهمة بشأن مُفَضَّلاتنا الشخصية: وهي أن زيادة المنفعة ليست مرادفة للأنانية. ففي عام ١٩٩٩م نشرت صحيفة «النيويورك تايمز» نعيًا للسيدة أوزيولا ماكارتي Oseola McCarty التي توفيت عن عمر يناهز ٩١ عاما، بعد قضاء حياتها في العمل في غسل الملابس وكيها في مدينة هاتيسبرج بولاية المسيسيبي. وكانت تعيش بمفردها على القليل في منزلها الصغير الذي لم يكن به من علامات الرفاهية إلا تلفاز أبيض وأسود يستقبل قناة واحدة فقط. أمَّا ما جعل السيدة ماكارتي حالة استثنائية هو أنها لم تكن فقيرة نهائيًّا. فقبل وفاتها بأربعة أيام تبرعت بمبلغ ١٥٠,٠٠٠ دولار لحساب جامعة جنوب المسيسيبي التي لم تلتحق بها مطلقًا، على أن يُدّفع المبلغ في صورة منح دراسية للطلاب غير القادرين.

وهنا نسأل أنفسنا: هل ما فعلته أوزيولا ماكارتي سيغير أسس علم الاقتصاد ويقلبها رأسًا على عقب، وعليه نسحب جوائز نوبل ونعيدها إلى استوكهولم؟ بالطبع لا، فالمسألة بمنتهى البساطة أنها حين ادخرت مالها وتبرعت به في النهاية، قد حصلت بذلك على منفعة أكبر مما كانت ستحصل عليها إذا أنفقت نقودها على شراء تلفاز ذي طراز حديث

أو على شراء شقة فاخرة. فجميعنا يتخذ مثل هذه القرارات، وإن كان على نطاق أضيق. فقد يدفع المواطن الأمريكي منا بعض السنتات الإضافية مقابل شراء التونة التي صيدت دون المساس بالدلافين، أو قد يتبرع ببعض القليل لإحدى الجهات الخيرية. من هذين الشيئين ـ وهما من جملة أشياء يبدو فيها جانب الخيرية والإيثار إلى حد ما ـ قد نحصل على منفعة. ومعروف أن الأمريكيين يقدمون تبرعات تصل إلى أكثر من ٢٠٠ مليار دولار للكثير من الجهات الخيرية كل عام. فأبوابنا دائمًا مفتوحة للأغراب، كما يبرز الإيثار في الكثير من أعمالنا. ولا يتعارض هذا مع الفرضية الأساسية القائلة: إن كل فرد يسعى لتحسين وضعه المالي بأكبر قدر مُستَطاع، مع أن البعض يرى ثمة تعارض. وليس معنى تلك الفرضية أننا نتخذ دائمًا قرارات مثالية، أو حتى قرارات جيدة، نحن لا نفعل ذلك، ولكن كل منَّا يُحاول اتخاذ أفضل قرار ممكن في ضوء المعلومات المتوفرة لديه.

وبذلك ـ وفي هذه الصفحات القليلة ـ استطعنا أن نجيب عن أحد الأسئلة الفلسفية القديمة والعميقة، وهو: لماذا عبرت الدجاجة الطريق؟ الإجابة ببساطة هي لأن ذلك زاد من منفعتها.

ولتضعْ في اعتبارك أن زيادة المنفعة ليست بالمسألة الهينة، فالحياة معقدة ومتقلبة. إن هناك عددًا لا نهائيًّا من الأشياء التي قد نقوم بعملها في أي وقت. وبالفعل يتضمن أي قرار نتخذه نوعًا من سياسة الاستبدال trade-off. فقد نتنازل اليوم عن منفعة مقابل منفعة أخرى في المستقبل. فمثلًا، قد يشفي غليلك أن تضرب رئيسك في العمل على رأسه بمجداف أثناء الرحلة السنوية للشركة. إلا أن تلك المنفعة اللحظية التي ستحصل عليها جراء هذا العمل لا تساوي شيئًا إذا ما قورنت بالضرر الناتج عن قضاء سنوات في سجن فيدرالي. (هذا من وجهة نظري فأنا لدي مفضلاتي الخاصة). لنكن جادين، فالكثير من قراراتنا المهمة توازن بين قيمة ما نستهلكه الآن مقابل ما قد نستهلكه في المستقبل. فقد نقضي سنوات في الدراسة مجبرين فيها على أشياء عديدة ونتحمل؛ لأن ذلك سيؤدي إلى تحسين مستوى معيشتنا بصورة كبيرة فيما بعد. أو على العكس قد نستخدم بطاقة الائتمان في شراء تلفاز ذي شاشة كبيرة الآن مع أن قيمة الفائدة على مديونية البطاقة تقلل مقدار استهلاكنا في المستقبل.

وبالمثل، فنحن نوازن بين العمل والراحة. فقضاء تسعين ساعة من العمل الشاق أسبوعيًّا كمحاسب استثمارات سيؤدي لكسب دخل كبير، ولكنه سيترك أيضًا مساحة ضيقة من الوقت للاستمتاع بالسلع التي يمكن شراؤها بذلك الدخل. أخي الأصغر البالغ من العمر تسعة وعشرين عامًا يعمل مستشارًا إداريًّا ناجحًا، وراتبه أضعاف راتبي، ومع ذلك فهو يعمل لفترات طويلة وأحيانا يمر بساعات عَسِرة في العمل. وقد حدث سجلت أنا وأخي لحضور دورة مسائية في النقد السينمائي يحاضر فيها الناقد الشهير روبرت إيبيرت Roger Ebert، لكن أخي كان دائم الغياب طوال ثلاثة عشر أسبوعًا هي مدة الدورة.

ومهما كانت رواتبنا كبيرة، فمن الممكن أن ننفقها على مجموعه هائلة من السلع والخدمات. فحينما قمت أنت بشراء ذلك الكتاب فقد قررت ضمنيًّا عدم إنفاق هذه النقود على شيء آخر. (حتى إذا كنت قد أخذت ذلك الكتاب من المتجر خلسة، فقد كان بإمكانك أخذ رواية لسكوت تارو Scott Turow بدلاً منه، الأمر الذي أعده إطراء لكتابي). ووسط كل هذا يُعدُّ الوقت واحدًا من مواردنا الشحيحة للغاية. ففي تلك اللحظة أنت تقرأ بدلاً من العمل، أو بدلاً من اللعب مع كلبك، أو أن تلتحق بكلية الحقوق، أو أن تتسوق عند بائع الخضروات، أو أن تمارس الحب. فالحياة عبارة عن مجموعة من سياسات الاستبدال، وكذلك حال علم الاقتصاد.

وباختصار، فالنهوض من الفراش في الصباح وإعداد الإفطار يتضمن اتخاذ قرارات أكثر تعقيدًا من تلك التي تتخذها في لعبة شطرنج. (فأنت تسأل نفسك هل أكل البيض المقلي يمكن أن يودي بحياتي بعد ثمانية وعشرين عامًا؟) فكيف نتصرف؟ إن كل واحد منا يوازن - دون أن يدري - بين الفائدة من وراء كل شيء يفعله وبين ما يتكلفه لفعل هذا الشيء. قد يقول أحد الاقتصاديين إننا نحاول أن نزيد المنفعة وفقًا للموارد التي تحت تصرفنا؛ وقد يقول والدي إننا نحاول أن نحصل على أكبر قدر من المتعة بالدولار الذي نملكه. وضع في اعتبارك أن الأشياء التي تمدّنا بالمنفعة لا يجب أن تكون بالضرورة سلعًا مادية. فلك أن تقارن بين وظيفة تدريس الرياضيات لطلبة الصف الأول الثانوي ووظيفة تسويق سجائر كاميل Camel، حيث تبدو الوظيفة الثانية حتمًا ذات راتب أعلى، وتوفر الأولى «فوائد نفسية» أي تجعلك تشعر في نهاية اليوم بالرضا تجاه ما تفعله وهو أمر

رائع. وهذه استفادة مثالية ومنطقية يمكن مقارنتها مع تكلفة راتب أقل. وفي النهاية يختار البعض تدريس الرياضيات ويختار البعض تسويق السجائر.

وبالمثل، فإن مفهوم التكلفة أكثر ثراء (بما تحمله الكلمة من تورية) من مجرد الدولارات والسنتات التي تنفقها أثناء الشراء، بل هو أشمل من ذلك، فالتكلفة الحقيقة لسلعةٍ ما هي مقدار ما يجب أن تتنازل عنه من أشياء، التي دائمًا تكون أكثر من النقود، لتحصل على تلك السلعة. فتذاكر الحفلات «المجانية» ليست كذلك إذا اضطررت للوقوف في طابور تحت المطر لست ساعات كي تحصل عليها، وقد لا يُعَدّ ركوب الحافلة لقاء دولار ونصف أرخص من ركوب سيارة أجرة لقاء ٧ دولارات إذا كنت ستتأخر عن اجتماع مع عميلة عنيدة ستلغي حسابا بخمسين ألف دولار إذا تركتها تنتظر. ومعروف أن التسوق من متاجر التخفيضات يوفر المال ولكنه عادة يُكلف الوقت. فأنا كاتب أحصل على أجر نظير إنتاجي، ولأجل التوفير أقود سيارتي تسعين ميلاً للتسوق من أحد المتاجر في مدينة كينوشا Kenosha بولاية ويسكونسن Wisconsin؛ لأن ذلك يوفر لي ٥٠ دولارًا عند شراء زوجٍ جديد من الأحذية، أو قد أسير حتى متجر نوردستروم Nordstrom في ميتشجين أفينيو Michigan Avenue لشراء الحذاء وأنا خارج لتناول الغداء. وغالبًا سيكون الخيار الثاني أفضل؛ لأنه سيكلفني ٢٢٥ دولارًا و١٥ دقيقة من وقتي وبعض اللوم من والدتي التي ستسألني دائمًا: «لماذا لم تَقُد سيارتك حتى كينوشا؟»

ويعتبر كل جانب من السلوك الإنساني مكلفًا بطريقة من الطرق. فحينما تنخفض تكلفة إحدى السلع تصبح جذابة بالنسبة لنا. ويمكن التعرف على ذلك في أحد الرسوم البيانية لمعدل الطلب، أو عن طريق التسوق في اليوم التالي لعيد الكريسماس عندما يسارع الناس لشراء أشياء لم يكونوا ليشتروها بسعرها الكامل قبل العيد. وفي المقابل حينما ترتفع تكلفة سلعة يقل استخدامنا لها. وهذا ينطبق على كل ما في الحياة حتى السجائر والكوكايين الخام. فقد قام الاقتصاديون بدراسة أسفرت عن أن انخفاض سعر الكوكايين بنسبة ١٠ بالمائة أدى في النهاية لزيادة عدد مدمني الكوكايين من الشباب بنسبة تصل إلى ١٠ بالمائة. وبالمثل، يرى الباحثون أن أول مشروع تسوية بين مُصَنِّعي التبغ والحكومة الأمريكية، الذي قابله مجلس الشيوخ الأمريكي بالرفض عام ١٩٩٨م، كان سيؤدي إلى

زيادة سعر علبة السجائر بنسبة ٣٤ بالمائة، وهذا بدوره كان سيُقلل عدد المدخنين من المراهقين الأمريكيين بنسبة الربع، ومن ثم تقل نسبة الوفيات بسبب التدخين بواقع ١٠٣ مليون حالة، في الفئة العمرية ما بين سن سبعة عشر عامًا والأقل عمرًا.[٤] لكن المجتمع وضع ضوابطَ من شأنها زيادة تكلفة التدخين بطرق أخرى خلاف زيادة سعر علبة السجائر؛ فالخروج من مقر العمل إلى الشارع في درجة حرارة ١٧ مئوية يعد الآن جزءًا من تكلفة التدخين أثناء العمل.

قد تفسر لنا تلك الرؤية الواسعة للتكلفة بعض الظواهر الاجتماعية المهمة للغاية، التي من ضمنها انخفاض معدل المواليد في الدول الصناعية. فقد أصبح إنجاب طفل أمرًا مكلفًا أكثر مما كان عليه الوضع منذ خمسين عامًا. وهذا ليس لأنه من المكلف تغذية وكساء فرد آخر صغير بالمنزل، فلقد انخفض هذا النوع من التكلفة نظرا لزيادة إنتاجنا من السلع الأساسية كالطعام والملبس، ولكن التكلفة الأساسية لرعاية طفل في هذه الأيام هي تكلفة ضياع المكسب عندما يتوقف أو يتخلف أحد الوالدين ـ وخاصة الأم ـ عن العمل لرعاية الطفل بالمنزل. ونظرًا لأن السيدات قد حَصلن على فرص عمل أفضل بكثير من قبل، فقد أصبح من المكلف كثيرًا عليهن ترك العمل. فقد كانت جارتي طبيبة أمراض عصبية حتى أنجبت طفلها الثاني وحينها قررت التفرغ للمنزل. «ومعروف أن الاستقالة من وظيفة طبيبة للأمراض العصبية أمر مكلف للغاية.»

ومع تطور الحياة، وفي ظل الدولة الصناعية، اختفت معظم المنافع الاقتصادية الناتجة عن تكوين عائلات كبيرة، فلم تعد هناك المزارع الكبيرة التي تحتاج لأيدٍ عاملة كان يوفرها قديمًا إنجاب الأطفال، والذين كانوا يدرُّون دخلا لأسرهم، أما اليوم فيكفيهم أن يتعلموا كيف يحضرون زجاجة الجعة من الثلاجة. ومن هنا يتضح أننا لم نعد بحاجة لإنجاب الكثير من الأطفال لنتمتع بوجودهم حولنا، أو لكي نجد من يرعانا في الكبر. ولكن من خبراء الاقتصاد من يرى أننا نحصل على متعة من إنجابنا للأطفال، والمقصود بهذا هو أن إنجاب أحد عشر طفلا أصبح مكلفًا أكثر من ذي قبل. وهنا تتحدث الإحصائيات عن ذلك، فقد بلغ متوسط معدل الإنجاب لدى المرأة الأمريكية ٣,٧٧ عام ١٩٠٥م، وبلغ الآن ٢,٧، أي أن هناك انخفاضًا قدره ٤٥ بالمائة.[٥]

وهناك فرضية أخرى مهمة تشكل جزءًا من جوهر كل علوم الاقتصاد، وهي أن أي نشاط تجاري ـ مهما كان، سواء أكان بيع السجق أم الشركات متتعددة الجنسيات ـ يحاول زيادة أرباحه (أي العائد بعد طرح تكلفة إنتاجه). باختصار، تحاول الشركات أن تربح أكبر كمية ممكنة من المال. ومن هنا، نجيب على سؤال آخر من أسئلة الحياة الشائكة وهو: لماذا عبر التاجر الطريق؟ لأنه سيربح مالاً أكبر في الجانب الآخر.

وتحصل الشركات على مقومات الإنتاج مثل الأراضي والمعادن والعِلْم وملاعب البيسبول، ... إلخ، ثم تخلق علاقة بين هذه المقومات بطريقة ترفع من قيمتها. وقد تكون هذه العملية سهلة تمامًا مثل بيع مظلات رخيصة على ناصية مزدحمة بمدينة نيويورك عندما يبدأ المطر في السقوط (من أين يأتي كل هؤلاء الزبائن؟)، أو معقدة تمامًا مثل تجميع مروحية حربية يساوي ثمنها ٨٠ مليون دولار. ومن هنا نستطيع القول بأن الشركة الرابحة مثل الطاهي الذي يشتري خضروات بقيمة ٣ دولارات ويصنع وجبة تساوي ٨٠ دولارًا. هنا قد استخدم الطاهي موهبته في إعداد وجبة تساوي أكثر بكثير من تكلفة مقومات إنتاجها. وهذا ليس دائمًا بالأمر الهيِّن حيث يجب أن تُقرر الشركات ماذا ستنتج وكيف وأين ستنتجه، وكمية ما ستنتجه والسعر الذي ستبيع به ذلك المنتج، كل ذلك بالإضافة إلى مواجهة ما يدور في أذهان الزبائن من تساؤلات شبيهة.

السؤال إذًا هو: كيف يجري ذلك؟ في الحقيقة هذه قرارات معقدة للغاية. إلا أن أحد أهم ملامح اقتصاد السوق هو أنه يوجه موارده لأكثر الاستخدامات نفعًا، فمثلًا لماذا لا يعمل توم كروز في مجال التأمين على السيارات؟ لأن ذلك سيعتبر إهدارًا فادحًا لمواهبه الفريدة. فهو بالفعل رجل ذو شخصية مؤثرة، وقد يبيع بوليصات تأمين أكثر بكثير من رجل المبيعات العادي، ولكنه من القلائل في العالم الذين يستطيعون «إنجاح» فيلم سينيمائي. أي أن ملايين الناس حول العالم سيذهبون لمشاهدة فيلم لمجرد أن توم كروز يُمَثِّل فيه. وهذا يعني مزيدًا من النقود لتجارة الأفلام في هوليود، والقائمة أصلًا على المجازفة. لذا فشركات الإنتاج السينيمائي مُستعدة أن تدفع عن طيب خاطر نحو ٢٠ مليون دولار في الفيلم الواحد كي يمثل توم كروز دور البطولة. ووكالات التأمين أيضًا على استعداد للدفع لقاء جاذبية توم كروز، ولكنها قد تدفع نحو ٢٠,٠٠٠ دولار، لذا من المنطقي جدًّا أن يعمل

توم كروز لدى من يدفع له أكثر. وسيحصل على المزيد من المال في هوليود لأنه المكان الذي يستطيع أن يزايد فيه على أجره.

وتُعتبر الأسعار مثل لوحات الإعلانات الكهربائية العملاقة التي تنير بالمعلومات المهمة. فقد سألنا في بداية هذا الفصل عن كيفية حصول أحد المطاعم التي تقدم أطباق سمك التونة في ريو دي ريفولي بباريس على الكمية المناسبة من التونة في معظم الليالي. المسألة كلها تتعلق بالأسعار. فعندما يبدأ زبائن المطعم المستديمون في طلب المزيد من المقبلات البحرية، مما يعني المزيد من التونة، سيطلب المطعم كميات أكبر من تاجر الجملة. وإذا زاد الإقبال على التونة في المطاعم الأخرى أيضًا، سيرتفع السعر عند تاجر الجملة، مما يعني أن صائدي الأسماك في مكان ما بالمحيط الهادئ سيجّنون مالاً أكثر مما سبق من جرَّاء صيدهم للتونة. ثم يعرف آخرون أن التونة تحتل الصدارة بين أنواع الأسماك الأخرى فيبدأون في صيد التونة بدلًا من السلمون. في حين سيُبّحِر بعض صائدي التونة لفترات أطول أو سيشترون وسائل صيد أغلى نظرا لغلاء سعر ما تصيده شباكهم. ولا يُبالي هؤلاء بتصاعد أسعار أطباق التونة بالمطاعم في باريس، فهم يهتمون فقط بسعر الجملة.

إن المال له لغته التي يتحدث بها. هل سألت نفسك مرة لماذا تقوم شركات الأدوية بالبحث في الغابات المطيرة عن نباتات ذات خصائص علاجية نادرة؟ الجواب سهل؛ لأن العقاقير التي تلقى نجاحًا والتي قد يكتشفونها تربح كميات هائلة من النقود. وتَحدُث أنواع الأنشطة التجارية الأخرى على نطاق أضيق، ولكن على نفس الدرجة من الإثارة. فقد عملتُ لفترة مدربًا لإحدى فرق البيسبول في جمعية ليتل ليج Little League قرب ضاحية كابريني جرين Cabrini Green، وهي إحدى أعنف ضواحي شيكاغو، وكان من تقاليد هذا الفريق الذهاب لتناول البيتزا بصفة دورية، وكان المكان المفضل لتناولها هو مطعم تشسترز Chester's، وهو مطعم صغير يقع عند تقاطع شارع ديفيجن Division مع شارع سيدجويك Sedgewick، وكان هذا المطعم مثالًا واضحًا يجسد مرونة التجار وسعة حيلتهم، وهو ما أريد لفت النظر إليه. (للأسف أُزيل هذا المطعم الآن ليوفر مساحة لمنتزه جديد من أجل التطوير السافر لكابريني جرين). لما كان هذا المطعم يقدم بيتزا جيدة، كان دائمًا مزدحمًا، مما كان يهدد بوقوعه فريسة للسطو المسلح، إلا أن ذلك لم يمنع أصحاب

المطعم من مزاولة نشاطهم. فكل ما فعلوه هو أن قاموا بتركيب نفس نوع الزجاج المضاد للرصاص الذي تجده في البنوك، فكان الزبائن يضعون نقودهم على حامل صغير يدور على محور إلى داخل فجوة في الزجاج المضاد للرصاص، وتخرج البيتزا من الاتجاه الآخر على نفس الحامل.

وتجتذب فرص الربح الشركات، مثلما تجتذب الدماء أسماك القرش، حتى ولو تَطلَّب الأمر تركيب زجاج مضاد للرصاص. فنحن نبحث عن طرق جديدة وجريئة لربح المال (مثل برنامج «سرفايفور» Survivor) فاشلين في الخوض في مجال عمل يحقق ربحًا ضخمًا لشخص آخر (مثل برنامج «تيمتيشن أيلاند» Temptation Island). ومع كل هذا نستخدم الأسعار لتحديد ثمن ما يريده الزبائن. وبالطبع ليس من السهل دخول كل الأسواق. فعندما وقَّع مايكل جوردان عقدًا بثلاثين مليون دولار في السنة للعب مع فريق شيكاغو بولز قلت لنفسي: «أريد أن أكون لاعب كرة سلة في فريق شيكاغو بولز»، فأنا لا أمانع أن ألعب مقابل ٢٨ مليون دولار فقط، أو حتى ٢٨ ألف دولار إذا حكمت الظروف. ومع هذا، حالت عدة أشياء دون دخولي هذا السوق، وهي: أن طولي خمسة أقدام وعشر بوصات، كما أنني بطيء، وعندما ألقي الكرة تحت ضغط قد أخفق في إصابة السلة. عرفت عندئذ لماذا يحصل مايكل جوردان على ٣٠ مليون دولار سنويًّا؟ لأنه لا أحد آخر يلعب مثله. فقد صنعت موهبته الفريدة حاجزًا يمنع دخول أي منا إلى هذا المجال. كما أن مايكل جوردان يستفيد من اللقب الذي أطلقه عليه شروين روزين Sherwin Rosen ـ أستاذ اقتصاديات العمل بجامعة شيكاغو ـ بأنه يمثل ظاهرة «النجم الفذ». فالفروق الضئيلة في الموهبة قد تتضخم إلى فروق عملاقة في الأجور، خاصة عندما يصبح السوق ضخمًا للغاية مثل جمهور كرة السلة للمحترفين. إن وجود الدافع قد يكون أفضل قليلًا من مجرد المنافسة من أجل الحصول على حصة كبيرة ومربحة من تلك السوق. ولنضرب مثلًا آخر على ذلك، شبكة تليفزيون إن بي سي NBC مستعدة لدفع ٦٠ مليون دولار على مدار أربعة أعوام ونصف ـ كما ذكرت بعض المصادر ـ للإعلامية كاتي كوريك Katie Couric، لتستمر في تقديم برنامج توداي شو Today Show، وهنا كاتي كوريك ليست في حاجة لأن تصبح أفضل ـ عشرات المرات ـ من منافسيها كي تحصل على هذا الراتب؛ ولكنها

تحتاج فقط أن تُحسِّن من نفسها قليلا. والنتيجة هي أن ملايين المشاهدين يشاهدون محطة إن بي سي كل صباح بدلًا من أي محطة منافسة.

إن الكثير من الأسواق لديه حواجز تمنع الشركات الجديدة من الدخول إلي مثل هذه الأسواق مهما كان حجم الأرباح التي ستجنيها تلك الشركات. فهناك حواجز مادية أو طبيعية في بعض الأحيان. فالرطل الواحد من فطر الكمأة يتكلف ٥٠٠ دولار لأنه نادر الوجود في أمريكا؛ فهو ينمو فقط في الحياة البرية ويجب التنقيب عنه بمساعدة خنازير أو كلاب صيد الكمأة. وفي بعض الأحيان هناك حواجز قانونية تمنع من دخول سوق ما فمثلا لا تعتقد أنك تستطيع بيع مادة سَترَات السيلدنافيل بسهولة وإلا سينتهي بك الأمر إلى السجن، مع أنها ليست مادة مخدرة للشَّم أو للتعاطي سرًّا، كما أنها ليست من الممنوعات التي نص عليها القانون. ولكن سيتم القبض عليك لأن شركة فايزر للأدوية تحمل براءة اختراع الفياجرا، وهو احتكار قانوني تمنحه الحكومة الأمريكية. وقد يختلف بعض الاقتصاديين على الفترة التي يجب أن يظل فيها الاختراع خاضعًا للاحتكار، أو على نوعية الابتكارات التي ينبغي أن تحمل براءة اختراع، ولكن يوافق معظمهم على أن حواجز المنع التي تصنعها حقوق براءات الاختراع تمثل حافزًا هامًا للشركات كي تصنع أنواعًا من الاستثمارات التي تؤدي إلى صناعة منتجات جديدة. كما تخلق العملية السياسية حواجز المنع لأسباب مريبة. فعندما واجهت صناعة السيارات الأمريكية منافسة قوية مع السيارات اليابانية في الثمانينات، كانت شركات السيارات الأمريكية بصدد اختيارين أساسيين: إما أن تقوم بصناعة سيارات أرخص ثمنًا وأفضل وأكثر كفاءة وأقل في استهلاك الوقود حتى يُقبل المستهلكون على الشراء منهم، أو أن تلك الشركات تستغل علاقاتها بأعضاء اللوبي كي يقنعوا الكونجرس بفرض جمارك عالية تحول دون نفاذ السيارات اليابانية إلى السوق.

وهناك بعض حواجز المنع الأشد مكرًا، فالمنافسة في صناعة الطيران أقل بكثير مما يبدو. فقد تقوم أنت ومجموعة من زملائك بفتح شركة طيران جديدة بطريقة سهلة نسبيًّا، ولكن المشكلة هي أن طائراتك لن تستطيع الهبوط في أي مكان، فهناك عدد محدود من ممرات الهبوط المتوفرة في معظم المطارات التي تتحكم فيها الشركات العملاقة. إن كلًّا من شركتي أميريكان ويونياتد تتحكمان في حوالي ٨٠ بالمائة من تلك الممرات في

مطار شيكاغوس أوهير Chicago's O'Hare ، وهو واحد من أكبر مطارات العالم وأكثرها ازدحامًا.[٦] وكذلك هناك نوع مختلف من حواجز المنع الذي أصبح واضحًا في عصر الإنترنت وهو تأثيرات الشبكة، فالفكرة الأساسية في تأثير الشبكة تتمثل في زيادة أسعار بعض السلع وفقًا لزيادة عدد مستخدميها. فلا أظن أن برنامج مايكروسوفت وورد مبهر بطريقة مميزة ولكنني أستعمله على أية حال، وذلك لأنني أستخدمه في إرسال المستندات عبر البريد الإلكتروني لأشخاص يفضلون ذلك البرنامج (أو على الأقل يَستخدمونه). فمن الصعب تقديم برنامج تحرير نصوص للسوق مُنافس مهما كانت كفاءته أو قلة ثمنه ما دام معظم الأفراد بالعالم يستخدمون مايكروسوفت وورد.

في غُضون ذلك، لا تقوم الشركات باختيار السلع والخدمات التي تُقدمها فحسب، بل تختار أيضًا كيفية صناعتها. فلن أنسى أبدًا عند نزولي من الطائرة في كاتماندو عندما رأيت فريقًا من الرجال يجلسون القرفصاء وهم يهذبون الحشائش بالمطار يدويًّا باستخدام المناجل. فالعمل زهيد الثمن في نيبال؛ وماكينة جز الحشائش باهظة الثمن. والعكس صحيح في الولايات المتحدة مما يُفَسِّر لماذا لا نرى فرقًا مِن العمال يستخدمون المناجل، ولماذا أيضًا لدينا ماكينات صرف النقود الآلية ومحطات الوقود التي تُمَوِّن فيها سيارتك بنفسك، وكذلك تلك الردود الهاتفية الآلية المزعجة (إذا وصل غيظك حده، الرجاء الضغط على زر الشباك). فتُشكِّل جميعها حالات قامت فيها الشركات بمَيْكَنَة الوظائف التي اعتاد البشر على القيام بها. وفي النهاية فإحدى طُرق زيادة الأرباح هي تقليل تكلفة الإنتاج. وهذا قد يعني تشريد عشرين ألف عامل، أو بناء مصنع في فيتنام بدلًا من كولورادو.

وتواجه الشركات، مثلها في ذلك مثل المستهلكين، مجموعة هائلة من الاختيارات المعقدة. ومرة أخرى يُعَدُّ المبدأ الإرشادي هنا سهلًا نسبيًّا: ما الذي سيجني للشركة أكبر كمية ممكنة من الأموال على المدى البعيد؟

كل ذلك يعود بنا إلى النقطة التي يلتقي فيها المنتج مع المستهلِك. كم ستدفع مقابل ذلك الكلب الصغير المعروض في واجهة المحل؟ إن مقدمات علم الاقتصاد لديها إجابة سهلة

للغاية تتمثل في سعر السوق، أي مسألة العرض والطلب بِأسْرِها. سيستقر السعر عند النقطة التي يتساوى عندها تمامًا عدد الكلاب المعروضة للبيع مع عدد الكلاب التي يرغب الزبائن في شرائها. أما إذا كان هناك احتمال أن يزيد عدد مالكي الحيوانات الأليفة عن الكلاب المعروضة للبيع فسيرتفع سعر الكلاب. حينها سيقرر بعض المستهلكين شراء الفئران بدلاً مِن الكِلاب. وستعرض بعض متاجر الحيوانات الأليفة كلابًا أكثر للبيع. وبذلك سَتتفق الكمية المعروضة من الكلاب مع الطلب عليها. وعلى هذا النسق تعمل بعض الأسواق، فإذا اخترت بيع مائة سهم لشركة مايكروسوفت في بورصة ناسداك NASDAQ، فليس لديَّ اختيار سوى قبول «سعر السوق»، وهو ببساطة سعر السهم الذي يتساوى عنده تمامًا عدد بائعي أسهم مايكروسوفت في البورصة مع عدد المشترين.

إن معظم الأسواق لا تبدو مُشابِهة لِما نقرأ عنه في الكتب. فلا يوجد «سعر سوق» للمعاطف ماركة جاب Gap التي يتغير سعرها كل دقيقة وفقًا لعرض وطلب الملابس ذات الأسعار المعقولة. وفي المقابل، فإن شركة جاب تتمتع ببعض قوة السوق مثل معظم الشركات الأخرى، مما يعني ببساطة شديدة أن شركة جاب تتحكم فيما يمكن أن تفرض عليه سعرًا. فقد تبيع شركة جاب المعاطف مقابل ٩٩,٩ دولارًا للقطعة لتِجْني مِنْها ربحًا زهيدًا للغاية على القطعة الواحدة، أو قد تبيع كمية أقل من المعاطف مقابل ٢٩,٩٩ دولارًا للقطعة، ولكنها ستجني ربحًا ضخمًا على القطعة الواحدة. وإذا كان مزاجك يسمح بعمل بعض الحسابات، واتفق ذلك مع رغبتي في الشرح نستطيع إذًا حساب نسبة الزيادة الربحية، فقد فعلتها من قبل لكن في ورقة الإجابة في أحد الامتحانات السابقة. إن النقطة الأساسية هنا هي أن شركة جاب تحاول تحديد سعر يؤدي إلى حجم مبيعات يَجني للشركة أكبر كمية من الأموال. وقد يخفق المسؤولون عن التسويق في تنفيذ أي من الطريقتين، سواء تخفيض سعر السلعة ومن ثَم يبيعون بضاعتهم كلها؛ أم رفع سعر السلعة، وفي تلك الحالة سيظل مصنعهم مُكَدَّسًا بالمعاطف.

في الواقع، هناك اختيار آخر إذ يُمْكِن للشركة أن تحاول بَيْع نفس السلعة لمستهلكين مختلفين بأسعار مختلفة. (ويطلق على هذه الطريقة اسم «التَمْييز السعري»). فالمرة القادمة التي تسافر فيها بالطائرة قم بسؤال الشخص الجالس بجوارك كم دفع لقاء

تذكرته. فقد يكون رَقمًا مُغايرًا، أو حتى لا يقترب مما دفعته أنت. فأنت على مَتْن نفس الطائرة ومسافرٌ لنفس الجهة وتأكل من نفس الطعام السيئ، ومع هذا، قد يكون الثمن الذي دفعته نظير التذكرة مختلفًا تمامًا عن الثمن الذي دفعه الشخص الجالس بجوارك.

إن التحدي الأساسي في صناعة خطوط الطيران هو الفصل بين المسافرين من رجال الأعمال، المستعدين لِدفْع أي مبلغ للحصول على التذكرة، والمسافرين من أجل الاستمتاع ذوي الميزانيات الأقل. فإذا باعت شركة الطيران كل تذكرة بنفس الثمن سوف تخسر الشركة أموالًا طائلة مهما كان سعر التذكرة الذي تفرضه. إذ إن رجل الأعمال على استعداد أن يدفع ١,٨٠٠ دولار للطيران من شيكاغو حتى سان فرانسيسكو لإنهاء صفقة؛ أما الشخص الآخر المسافر لحضور زفاف أحد أقربائه فلن يدفع أكثر من ٢٥٠ دولارًا. وإذا طَبقت شركة الطيران أعلى سعر للتذكرة ستفقد زبائنها من مسافري التنزه. وإذا طبقت أدنى سعر ستفقد كل المكاسب التي ستجنيها من المسافرين من رجال الأعمال المستعدين لدفع تلك المبالغ. فما الحل؟ الحل هو أن تتعلم شركات الطيران أن تُمَيِّز بين المسافرين بغرض الاستمتاع والمسافرين بغرض العمل وتبيع التذاكر لكل منهم بأسعار مختلفة.

وتعتبر شركات الطيران بارعة في هذا الشأن. فلماذا سيُخَفضون لك ثمن التذكرة كَثيرًا إذا كنت مسافرًا لقضاء ليلة السبت؟ لأن ليلة السبت هي الليلة التي ستذهب فيها للرقص في حفل زفاف قريبك. فعادةً يقضي المسافرون للتنزه عُطلة نهاية الأسبوع في الأماكن التي يسافرون إليها، ولا يفعل ذلك مسافرو العمل في أغلب الأحيان. فشراء التذكرة قبل موعدها بأسبوعين يجعل ثمنها أزهد بكثير من شرائها قبل إقلاع الطائرة بإحدى عشرة دقيقة. وذلك لأن مَنْ يقضون الإجازات يخططون لها مُسْبقًا، ولكن يشتري المسافرون للعمل تذاكرهم في اللحظات الأخيرة. لذا تُعد شركات الطيران أوضح مثال على التمييز السعري. ولكن انظر حولك وسترى ذلك في كل مكان. كان آل جور يشتكي أثناء حملته في انتخابات الرئاسة الأمريكية عام ٢٠٠٠م من أن كلًّا من والدته وكلبه يتناولان نفس دواء التهاب المفاصل، ولكن والدته كانت تدفع في علاجها أكثر. صحيح أنه قام بتأليف تلك القصة بعد قراءته عن تفاوت أسعار السلع المقدمة للبشر وللكلاب، ولكن تبقى مِثالًا رائعًا. فليس هناك ما يدعو للدهشة من أن نفس الدواء يُبَاع للكلاب وللبشر بأسعار مختلفة

تمامًا مثل المقاعد في الطائرة. فسوف يدفع الناس لشراء دوائهم أكثر مما سيدفعون لدواء حيواناتهم الأليفة. لذا فاستراتيجية زيادة الربح تتمثل في فرض سعر على المرضى الذين يمشون على رجلين، وسعر آخر للمرضى من ذوات الأربع.

وسيغدو التمييز السعْري أمرًا سائدًا أكثر عندما تُمكِّن التكنولوجيا الشركات من جمع مزيد من المعلومات عن عملائها. فمثلا، يُمكِن الآن فرض أسعار مختلفة على الزبائن الذين يطلبون المنتجات عن طريق الإنترنت بدلًا من استخدام الهاتف العادي. أو قد تفرض شركة ما أسعارًا مُختلفة على عملاء الإنترنت المختلفين وفقًا لأنماط مشترياتهم السابقة. إن المنطق وراء شركات مثل برايسلاين Priceline (وهو أحد مواقع شبكة الإنترنت يقوم فيه المستهلكون بالمزايدة على خدمات السفر) هو أن كل عميل قد يستطيع دفع سعر مختلف نظير تذكرة طيران أو غرفة في فندق. وتقول مقالة بصحيفة «وول ستريت» Wall Street Journal بعنوان كيف تُحَدد التكنولوجيا الأسعار؟ «إن محال البقالة تعتبر هي النموذج الأمثل للأسعار الموحدة. ولكنهم حتى اليوم يكتبون سعرًا ويطلبون سعرًا آخر من المتسوقين الذين يقصون الكوبونات، وسعرًا ثالثًا ممن يمتلكون بطاقات الزبائن الدائمين التي تساعد المتاجر على جمع بيانات تفصيلية عن عادات الشراء.»[٧]

ما الذي نستشفه من كل هذا؟ يحاول المستهلكون تحسين أحوالهم الاقتصادية قدر المستطاع وتحاول الشركات زيادة الأرباح. ومع السهولة التي يتسم بها هذان الأمران فأنهما يخبرانا عن الآلية التي يسير العالم وفقها.

إن اقتصاد السوق قوة فعالة لتحويل حياتنا للأفضل؛ فالطريقة الوحيدة التي تجَنِّي بها أية شركة أرباحًا هي توزيع السلع التي يريد المستهلك شراءها. فالشركات دائمًا تنتج الجديد، بدءًا من فناجين القهوة الحرارية إلى المضادات الحيوية التي تسعف حياة المرضى. أو تحسن من جودة منتج موجود بالفعل، أو تبيعه بسعر أقل. وهذا النوع من المنافسة يفيد المستهلك للغاية. فقد كانت تتكلف المكالمة الهاتفية المستغرقة ثلاث دقائق من نيويورك لشيكاغو ٥,٤٥ دولارًا أمريكيًّا عام١٩٠٠م. وتتكلف الآن أقل من ربع دولار. فالأرباح هي المُحرِّك لأكثر

أعمالنا قيمة حتى في مجالات مثل التعليم العالي والفنون والطب. فكم من الزعماء قصد كوريا الشمالية لإجراء جراحة قلب مفتوح؟!

ووسط كل هذا لا يهتم السوق بالأخلاقيات؛ وليس المقصود هو أنه سوق منافٍ للقيم الأخلاقية، ولكنه بسهولة لا يهتم بها. فالسوق يفرض أسعارًا باهظة؛ ثمنًا للندرة التي ليست ذات علاقة وطيدة بالقيمة. فقيراط الماس يساوي آلاف الدولارات، في حين أن الماء تقريبا بالمجان (هذا إن كانت لديك الجرأة كي تشربه من الصنبور مباشرة). فإذا انعدم الماس من العالم فسنشعر ببعض من عدم الرضا؛ أما إذا اختفت المياه من سطح الأرض فحتما سنموت. إن السوق لا يوفر السلع التى نحتاج إليها، بل يوفر سلعًا نريد شراءها، وهذا فرق جوهري. إن هيئاتنا الطبية لا توفر تأمينًا صحيًّا للفقراء، لماذا؟ لأنهم لا يستطيعون تحمل تكلفته. ويقوم أكثر أطبائنا مهارة بعمليات رفع الصدر وشد الوجه لنجوم هوليود، لماذا؟ لأنهم يستطيعون دفع التكلفة. وفي مكان آخر تربح الشركات الكثير من الأموال من القيام بأعمال بغيضة. فلماذا تقوم مجموعة من المجرمين الأوروبيين بخطف الفتيات الصغيرات في شرق أوروبا وبيعهم لأعمال الدعارة في المناطق الأكثر ثراء؟ لأنه أمر مربح. فالسوق مثله كمثل المناورة الحربية؛ فهو قوة فعّالة تستمد طاقتها من مساندة القوي، والذكي هو الذي يقتنص الفرص. لذلك من الحكمة أن نَذكُر أن اثنين من أكثر الكائنات تكيفًا بصورة رائعة على سطح الأرض هما الصرصور والفأر.

يستخدم نظامنا الأسعار لتوزيع الموارد النادرة؛ نظرًا لوجود كمية محدودة من كل شيء ذي قيمة عالية، فالوظيفة الأساسية لأي نظام اقتصادي هي تحديد من سيحصل على ماذا. فمن سيحصل على تذاكر مباريات السوبر باول Super Bowl؟ يحصل عليها من يستطيع أن يدفع أكثر. ومَنْ يحصل على أفضل مقاعد في مباريات السوبريم سوفييت باول في الاتحاد السوفييتي السابق (على افتراض وجود حدث مثل هذا)؟ فقط الذين يختارهم الحزب الشيوعي. فالأسعار لا حيلة لها هنا. فإذا تلقّى أحد الجزارين بموسكو شحنة جديدة من لحم الخنزير سيبيعها بالسعر الرسمي الذي تفرضه الحكومة. وإذا كان ذلك السعر زهيدًا

لدرجة أن الزبائن أكثر من شرائح اللحم المعروضة للبيع، فلن يرفع الجزار السعر ليربح بعض الزيادة في الأموال. ولكنه سيقوم فقط ببيع اللحم لأوائل الأشخاص في الطابور. أما من يقف في نهاية الطابور فقد خانه الحظ. إن كلًّا من الرأسمالية والشيوعية تتحكم في توزيع السلع على الأفراد. نحن نفعل ذلك عن طريق الأسعار، والسوفييتيون فعلوا ذلك بالانتظار في طابور. (وبالطبع توجد أسواق سوداء عديدة للشيوعيين؛ فمن المحتمل أن يكون الجزار قد باع شرائح اللحم الإضافية من الباب الخلفي لمتجره بطريقة غير قانونية).

نظرًا لأننا نستخدم الأسعار لتوزيع السلع، فالكثير من الأسواق تصحح أخطاءها ذاتيًّا؛ فعندما يتقابل وزراء بترول دول الأوبك بصفة دورية في مكان ما بإحدى البلاد ويتفقون على تحديد الإنتاج العالمي للنفط تحدث الكثير من التداعيات: أولًا تبدأ أسعار النفط والغاز في الارتفاع، ثم يبدأ السياسيون في التحمس لأفكار معظمها سيئة من أجل التدخل في سوق النفط. ولكن الأسعار المرتفعة تشبه الحمى حيث هي عرض وخطوة نحو علاج. وبينما يتشدق السياسيون بالمبادئ في المحافل السياسية، تحدث بعض الأشياء المهمة؛ إذ بدأنا نُقلل من استخدام السيارات، وبدأنا في تناول حبوب علاج ارتفاع درجة الحرارة، وقررنا الانعزال في غرفة بسطح المنزل. واعتدنا على الذهاب لمعرض سيارات فورد لنُطِل على سياراته الفارهة!.

كما تبدأ أشياء أخرى في الحدوث بالنسبة لحجم العرض أيضًا. حيث يبدأ مصدرو النفط خارج منظمة الأوبك في تصدير المزيد من النفط لاستغلال السعر المرتفع، وبالفعل تبدأ دول الأوبك عادةً في الغش في حصصهم الإنتاجية. وتبدأ شركات النفط المحلية في ضخ النفط من الآبار، الأمر الذي لم يكن يُكسِبهم المال حين كان سعر البترول منخفضًا. في غضون ذلك يبدأ بعض الأذكياء في العمل بجدية أكبر لإيجاد موارد تجارية بديلة للطاقة. ويبدأ سعر النفط والوقود في الانخفاض مع زيادة العرض وانخفاض الطلب.

إذا استقرت الأسعار في نظام السوق، فسوف تجد الشركات الخاصة طريقا آخر للمنافسة؛ في معظم الأحيان يَحِن المستهلكون للماضي متذكرين أحوال شركات الطيران في «الأيام الخوالي»، عندما كانت تُقدِّم طعامًا جيدًا، وكانت مقاعد الطائرة أوسع، وكان الناس يرتدون

الملابس الأنيقة أثناء السفر. وهذا ليس مجرد كلام عما فات؛ وإنما لتوضيح أمر مهم: فصحيح أن مستوى الخدمة بشركات الطيران قد قل بشدة، ولكن أسعار السفر بالطيران انخفضت بسرعة أكبر. فقد كانت الحكومة تحدد أسعارالسفر عبر الخطوط الجوية قبل عام ١٩٧٨م. وكانت كل الرحلات من دينفر Denver إلى شيكاغو تتكلف نفس القيمة. ولكن ظلت شركتا أمريكان ويونايتد تتنافسان على الركاب. فقد كانت جودة الخدمة هي التي تُميز كلًّا منهما. ولكن عندما حُرِّرَت الصناعات من القيود القانونية أصبح السعر هو الحد الأساسي للمنافسة؛ لأن السعر هو أساس اهتمام المستهلك. ومنذ ذلك الحين، أصبح كل شيء يرتبط بمجال الطيران أقل إمتاعا، مع انخفاض متوسط سعر التذكرة بمقدار النصف تقريبا نتيجة التضخم.

أذكرعندما كنت في جنوب أفريقيا عام ١٩٩٥م أعجبتني الخدمة المميزة التي تقدمها محطات الوقود على الطريق. فقد كان العاملون يرتدون زيًّا موحدًا أنيقًا، وبعضهم يرتدي رابطات عنق، ويسارعون لملء خزان الوقود وفحص زيت السيارة وتنظيف الزجاج الأمامي. أما دورات المياه فكانت نظيفة تمامًا، وكان ذلك أمرًا مغايرًا تمامًا للأشياء المروعة التي أراها في الولايات المتحدة. فهل كان ذلك بسبب وجود فكر خاص بمحطات الوقود في جنوب أفريقيا؟ كلا، لقد كانت الحكومة تحدد سعر الوقود، لذلك لجأت محطات الخدمة - والتي كانت لا تزال شركاتٍ خاصة - إلى رابطات العنق ودورات المياه النظيفة كأسلوب تنافسي.

إن كل تعامل داخل السوق يعود بالمكسب على جميع الأطراف؛ معلوم أن جميع الشركات تعمل على تحقيق أقصى استفادة ممكنة وكذلك المستهلكون. وهذه فكرة سهلة لكنها تحوي الكثير. ولنأخذ مثالًا واضحًا: إن ما أدى إلى ظهور المؤسسات الصناعية المستغلة الآسيوية هو أن أعداد المصانع ككل غير كافية، فيضطر العمال أن يعملوا لدى تلك المؤسسات البغيضة ذات الأجور المنخفضة. (وأنا هنا لا أتحدث عن العمل بالسخرة أو عمل الأطفال، فكل منهما حالة مختلفة). إذًا فإن واحدًا فقط من حقيقتين يجب أن يكون صحيحًا، إما أن العمال يلتحقون بالوظائف البغيضة الشاقة في المؤسسات الصناعية المستغلة لأن هذا هو أفضل ما لديهم من

اختيار وظيفي، أو أنهم ذوو ذكاء محدود حيث تُعرَض عليهم وظائف أكثر جاذبية ولكنهم يختارون العمل في المؤسسات الصناعية المستغلة في المقابل.

من وجهة نظر معارضي العولمة يكون الاحتمال الثاني هو الأرجح. فالمظاهرات التخريبية التي حدثت في سياتل أراد المتظاهرون فيها أن يحصروا القضية في أن حال العمالة في أي مكان سيتحسن إذا قُلِّصَ حجم التجارة الدولية، ومن ثَمَّ نغلق المؤسسات الصناعية المستغلة التي تزيد من صناعتها للأحذية وحقائب اليد لتوفرها لنا في العالم المتقدم. ولكن كيف سيجعل ذلك الأمر العمال في البلاد الفقيرة أفضل حالاً؟ فهذا لا يخلق أي فرص عمل جديدة. الطريقة الوحيدة كي تحسن من رخائهم الاجتماعي هي حصول العمال الذين تركوا العمل في تلك المؤسسات على وظائف جديدة أفضل. أي تلك الفرص التي من المفترض أنهم تجاهلوها حينما ذهبوا للعمل في المؤسسات الصناعية المستغلة. منذ متى كان يُعدُّ إغلاق مصنعٍ في الولايات المتحدة خبرًا جيدًا للعاملين به؟

صحيح أن المؤسسات الصناعية المستغلة أماكن بغيضة وفقًا للمعايير الغربية، وقد يقول قائل بأن شركة نايك Nike يجب أن تدفع لعمال مصانعها خارج الولايات المتحدة رواتب أعلى؛ من منطلق إيثار الذات البحت، لكن هذه المؤسسات عَرَض من أعراض الفقر وليست هى السبب في الفقر. إن شركة نايك تدفع للعامل العادي في واحد من مصانعها الفيتنامية ما يعادل حوالي ٦٠٠ دولار أمريكي سنويًّا، قد يكون هذا الرقم مثيرا للشفقة، إلا أنه ليس كذلك إذا عرفت أنه يساوي ضعف متوسط الدخل السنوي للعامل الفيتنامي العادي.[٨] وقد كان للمؤسسات الصناعية المستغلة دور مهم في تنمية دول مثل كوريا الجنوبية وتايوان كما سنرى في الفصل الحادي عشر.

وكما قال جون كيندي في عبارته الشهيرة: «الحياة ليست عدلاً»، كذلك الرأسمالية ليست عدلاً في بعض ملامحها المهمة. أترى أنها نظام جيد؟

أستطيع القول بأن علاقة اقتصاد السوق بعلم الاقتصاد تُشبه تمامًا علاقة الديمقراطية بالحكومة، فهي تُمثل اختيارًا جيدًا وسط مجموعة من البدائل السيئة حتى وإن كانت بها أخطاء. فالأسواق تتفق مع وجهات نظرنا في الحرية الفردية. صحيح

أننا قد نختلف في كون الحكومة محقة أم لا في إجبارنا على ارتداء الخوذة أثناء قيادة الدراجات البخارية، ولكن كلنا نتفق على أن الحكومة لا تفرض علينا أين نسكن، أو تفرض علينا وظائف بعينها، أو كيف ننفق أموالنا. فمن الصحيح أنه لا يمكن أن يُصبح إنفاق المال في شراء كعكة عيد ميلاد لكلبي أمرًا معقولاً حين يمكن إنفاق نفس المبلغ من المال لتطعيم الكثير من الأطفال الأفارقة. ولكن أي نظام يجبرني على إنفاق المال من أجل تطعيم الأطفال بدلاً من شراء كعك عيد الميلاد للكلاب سأعتبره نظامًا قمعيًّا. فقد كانت الحكومات الشيوعية في القرن العشرين تتحكم في اقتصادياتها عن طريق التحكم في حياة المواطنين، وكانت النتيجة أن فسد الاقتصاد والمواطن معًا. لقد تسببت الحكومات الشيوعية في القرن العشرين في موت حوالي ١٠٠ مليون من أفراد شعوبها في وقت السلم؛ إما بالكبت أو بالمجاعات.

هناك توافق بين الأسواق وطبيعة البشر، ولذلك فهي تتمتع بالنجاح الواسع في حَثنا على الاستفادة من إمكانياتنا. فأنا أكتب ذلك الكتاب لأنني أحب الكتابة. كما أكتبه لأني أؤمن أن علم الاقتصاد علمٌ شيقٌ للقراء. وأكتبه أيضًا لأني أريد حقًّا شراء منزل صيفي في ولاية ويسكونسن. فنحن نعمل بجدية أكبر عندما نستفيد بطريقة مباشرة من عملنا. وهذا العمل الجاد يؤدي في معظم الأحيان إلى مكاسب اجتماعية كبيرة.

وآخر شيء والأكثر أهمية هو أننا بإمكاننا، بل يجب علينا، أن نجعل الحكومة تُصْلح من الأسواق بشتى الطرق. إن الصراع الاقتصادي في القرن العشرين كان بين الشيوعية والرأسمالية، وفازت الرأسمالية. حتى إن شقيق زوجتي اليساري لا يؤمن بالإصلاح الزراعي أو بالمصانع التي تملكها الحكومة (مع أنه أخبرني ذات مرة أنه يود أن يرى نظام رعاية صحية مثل النظام الذي تطبقه مصلحة البريد الأمريكية). ومن ناحية أخرى، قد يختلف أصحاب الرأي بشدة حول متى وكيف يجب على الحكومة أن تتدخل في اقتصاد سوق ما. وقد يختلفون أيضًا حول الضمانات التي نقدمها لمن يعانون من مساوئ الرأسمالية. إن المعركة الأساسية للاقتصاد في القرن الحادي والعشرين ستكون حول كيفية تحرير أسواقنا من القيود.

الفصل الثاني

أهمية الدوافع

لماذا قد ينقذ حياتك استئصال أنفك؟
(إذا كنت وحيد القرن الأسود)

يعد وحيد القرن الأسود واحدًا من أكثر الأنواع المهددة بالانقراض في العالم، فقد تراجعت أعداد هذا النوع لتصبح أقل من ٢,٥٠٠ منه يجولون بجنوب أفريقيا بعد أن كان عددهم ٦٥,٠٠٠ تقريبا عام ١٩٧٠م، مما يمثل كارثة بيئية. ومن خلال هذا الفصل سيعرفنا علم الاقتصاد على أسباب معاناة هذا النوع من الحيوانات من هذه المشكلة، كما سيعرفنا أيضًا على ما نستطيع فعله حيال ذلك.

لماذا يقتل الناس وحيد القرن الأسود؟ لنفس السبب الذي يبيعون المخدرات من أجله، أو يغشون في إقراراتهم الضريبية؛ أي لأنها أمور تدر لهم المال الوفير الذي يجعلهم يغامرون بتعريض أنفسهم لخطر القبض عليهم. فمن المعتقد في كثير من الدول الآسيوية أن قرون تلك الحيوانات تحوي موادَّ تزيد من القوة الجنسية، وتساعد على تخفيف أعراض الحمى، بالإضافة إلى استخدامها في صناعة مقابض خنجر الجنبية اليمنيّ المميز. لذلك يباع القرن الواحد مقابل ٣٠,٠٠٠ دولار في السوق السوداء، ويعد هذا مبلغًا ضخمًا في

بعض الدول التي قد يبلغ دخل الفرد فيها سنويا حوالي ١,٠٠٠ دولار أو يقل. ويعني ذلك أن ثمن وحيد القرن ميتًا أكثر بكثير منه حيًّا بالنسبة لأكثر الأفراد فقرًا في جنوب أفريقيا.

وللأسف فهذا سوق لا يُصحح أخطاءه ذاتيًّا. فالشركات لا تنتج حيوانات جديدة من وحيد القرن إذا نقص حجم المعروض منه في السوق، مثلما تفعل إزاء السيارات أو أجهزة الحاسب الآلي، ولكن ما يحدث هو عكس ذلك، فكلما اقترب وحيد القرن من خطر الانقراض، ازدادت أسعار قرونه في السوق السوداء، وذلك يزيد من دافع ممارسي الصيد غير المشروع لاصطياد المزيد من حيوانات وحيد القرن المتبقية. وتبقى حلقة مفرغة يزيدها تعقيدًا دخولها في البعد البيئي. ومن المعروف أن حيوانات وحيد القرن تقع في نطاق تعريف الملكية العامة أكثر من الملكية الخاصة، وقد يبدو هذا أمرًا رائعًا، ولكنه في الواقع يزيد من المشكلات التي تتعلق بحماية البيئة أكثر مما يقدمه من حلول. فلك أن تتخيل مثلًا إذا امتلك أحد أصحاب المزارع الجشعين جميع حيوانات وحيد القرن الأسود، عندئذ لن يتردد هذا المزارع ـ الذي لن يوخزه ضميره ـ في تحويل قرون تلك الحيوانات إلى خناجر يمنية. فمثل هذا الشخص لا يكترث مطلقًا بقضايا البيئة، فهو شخص بغيض يتسم بالأنانية حتى إنه قد يبيع أهله إذا كان ذلك سيعود عليه بالمنفعة. فهل يا ترى شخص على هذه الدرجة من الجشع من الممكن أن يترك ثمن قطيعه ينخفض من ٦٥,٠٠٠ دولار إلى ٢,٥٠٠ دولار خلال ثلاثين عاما؟ بالطبع لا؛ إذ لا يمكن تصور ذلك أبدًا، بل إن مثل ذلك المزارع سيرعى ويحمي الحيوانات حتى يتسنى له دائمًا تزويد السوق بكميات كبيرة من قرونها مثلما يرعى أصحاب المزارع ماشيتهم، ولن يكون ذلك بدافع حبه لتلك الحيوانات، ولكن ليزيد من قيمة هذا المورد النادر.

من ناحية أخرى، تثير الموارد العامة، والمتمثلة هنا في الحيوانات، بعض المشكلات الفريدة من نوعها، وأولى تلك المشكلات هي أن مَن يعيشون على مقربة مِن تلك الحيوانات لا يستفيدون من وجودها معهم، بل على العكس، قد تتسبب هذه الحيوانات ـ لا سيما كبيرة الحجم منها، مثل وحيد القرن والأفيال ـ في إلحاق عظيم الضرر بمحاصيلهم. ولكي تصبح الصورة أكثر وضوحًا؛ تخيل أنك من سكان إحدى القرى الأفريقية، وأن الناس هناك اهتموا فجأة بالفأر الأمريكي لدرجة أن حياة هذا الفأر وتربيته في البيت أصبحت

نقطة جوهرية في استراتيجية الحفاظ على البيئة، ولتتخيل أن أحد هؤلاء الصيادين جاءك وعرض عليك مبلغًا ماليًّا كبيرًا؛ لتمكنة من جُحر هذا الفأر في بيتك، ماذا سيحدث عندئذ؟ بالضبط ما جاء في ذهنك صحيح، ولذا هناك الآلاف حول العالم ممن ينتفعون انتفاعًا مباشرًا من حِفاظ غيرهم على حياة أنواع مثل وحيد القرن أو الغوريلا الجبلية، بيد أن ذلك يعد جزءًا من المشكلة؛ إذ إنه من السهل أن تأتيك الاستفادة هكذا بالمجان، وأن تصبح في هذه الحالة «راكبًا بالمجان» Free rider و يقوم شخص آخر أو منظمة كاملة بالعمل. فبكم ساهمت العام الماضي من وقتك ومالك للحفاظ على الحيوانات المهددة بالانقراض؟

وفي نفس السياق نرى أن شركات السياحة ورحلات السفاري والتي تجني الأموال الوفيرة نظير اجتذابها للسائحين الأثرياء لمشاهدة الحياة البرية النادرة تواجه مُشكلة «الراكب بالمجان». ففي الوقت الذي تستثمر فيه إحدى شركات السياحة هذه أموالا طائلة في حماية البيئة، تظل شركات السياحة الأخرى التي لم تنفق مثل تلك المبالغ تتمتع بكل المنافع الناجمة عن إنقاذ حيوان مثل وحيد القرن. وهكذا تعاني الشركة التي أنفقت أموالًا على حماية البيئة من ارتفاع التكلفة، الأمر الذي سيضطرها لرفع تكلفة رحلاتها (أو أن تقبل هامش ربح منخفض)؛ حتى تعوض ما أنفقته لحماية البيئة. وهنا تبرز أهمية دور الحكومة، ولكن الحكومات في أفريقيا ما وراء الصحراء تعاني من نقص الموارد في أفضل حالاتها، وهي فاسدة وغير فعالة في أسوأ حالاتها. فالطرف الوحيد الذي لديه دافع قوي وواضح هو ممارس الصيد غير المشروع الذي يحصل على نصيب الأسد من جراء صيده لحيوانات وحيد القرن المتبقية وقتلها واستئصال قرونها.

قد يكون هذا أمرًا محبطًا، لكن الاقتصاد يعرض لنا بعض الأفكار عن كيفية إنقاذ وحيد القرن الأسود وباقي الأنواع المهددة بالانقراض، وذلك عن طريق اتفاق استراتيجيات الحماية الفعالة مع دوافع القاطنين بالقرب من الموطن الطبيعي لوحيد القرن الأسود. ويعني ذلك إيجاد بعض الأسباب لهؤلاء الأفراد تجعلهم يرغبون في إبقاء تلك الحيوانات حية فضلًا عن موتها. وإليك المنطق الذي تقوم عليه أساسيات صناعة السياحة البيئية: لمّا كان السياح يدفعون مبالغ طائلة ليتمكنوا من رؤية وتصوير حيوانات وحيد القرن الأسود، «ولمّا كان المواطنون المحليون يحصلون بطريقة ما على حصة من أرباح تلك السياحة»، إذًا

سيصبح لدى السكان المحليين دافع كبير أن تبقى تلك الحيوانات حية. وقد نجحت تلك الطريقة في أماكن مثل كوستاريكا التي قامت بحماية غاباتها المطيرة وملامحها البيئية عن طريق تخصيص أكثر من ٢٥ بالمائة من مساحتها كمتنزهات قومية تجني السياحة منها الآن أكثر من مليار دولار كعائد سنوي، أي ما يمثل ١١ بالمائة من دخلها القومي.[١]

وللأسف هذا عكس ما يحدث الآن مع الغوريلا الجبلية، وهي فصيلة أخرى تواجه خطرا شديدا بالانقراض (وقد اشتهرت تلك الغوريلا في رواية غوريلات في الضباب Gorillas in the Mist للكاتبة ديان فوسي Dian Fossey)، حيث يقدر الباحثون أن ٦٢٠ غوريلا جبلية فقط تسكن الأدغال الكثيفة بشرق أفريقيا، في حين انغمست دول تلك المنطقة مثل أوغندا، ورواندا، وبوروندي، والكنغو في سلسلة من الحروب الأهلية التي دمرت صناعة السياحة، فقد كان السكان المحليون في الماضي يحافظون على موطن الغوريلا ليس بسبب احترامهم الشديد لهذا الحيوان، ولكن لأنهم كانوا يجنون أموالًا من السائحين أكثر من تلك التي كانوا سيحصلون عليها إذا قطعوا أشجار الغابات التي تسكنها الغوريلا الجبلية. ولكن تغير ذلك الوضع مع اندلاع العنف في المنطقة. يقول أحد المواطنين المحليين في جريدة «النيويورك تايمز»: «إنها [أي الغوريلا] مهمة عندما تجتذب السائحين، فإن لم تجتذبهم فهي ليست مهمة، وإن لم يأت السائحون فسوف نجرب حظنا في الغابة، فقبل كل شيء نحن قاطعو أشجار ماهرون.»[٢]

في غضون ذلك يختبر المسئولون عن حماية البيئة فكرة أخرى ذات بعد اقتصادي. فحيوانات وحيد القرن الأسود تتعرض للقتل لأن قرونها تجلب أموالا طائلة، أما إذا لم تكن لدى تلك الحيوانات قرون، ربما لن يكون هناك سبب لصيدها. ومن هنا بدأ بعض المسئولين عن حماية البيئة يصيدون تلك الحيوانات ويبترون قرونها ثم يعيدونها مرة أخرى إلى الحياة البرية، وبذلك يكونون قد حرموا تلك الحيوانات من الدفاع عن نفسها من بعض مفترسيها، ولكنهم قللوا فرص صيدها من قِبَل أكثر أعدائها فتكًا وهو الإنسان. فهل نجحت تلك الطريقة؟ ليس بالضبط، ففي بعض الحالات استمر ممارسو الصيد غير المشروع في قتل حيوانات وحيد القرن المبتورة قرونها لعدة أسباب منها: أن قتل تلك الحيوانات سيوفر على الصيادين إضاعة الوقت في مطاردة نفس الحيوان مرة أخرى،

بالإضافة إلى كسبهم بعض الأموال لقاء إزالتهم وبيعهم للجزء المتبقي من القرن بعد بتره. وللأسف فإن موت حيوان وحيد القرن الأسود وحتى الذي بُتر قرنه يُقرب ذلك النوع من خطر الانقراض، الأمر الذي يزيد من سعر قرون الحيوانات الموجودة بالفعل.

ولكن كل ذلك يتجاهل جانب الطلب في معادلة العرض والطلب. فهل ينبغي لنا أن نسمح بالتجارة في منتجات تأتي من أنواع مهددة بالانقراض؟ سيجيب معظمنا بالنفي. إن تجريم القانون لشراء وبيع الخناجر المصنوعة من قرون الحيوانات يقلل إجمالي الطلب، وهذا بدوره يقلل من دافع الصائدين لصيد الحيوانات. ومع ذلك، يلقى ذلك الاقتراح معارضة تتسم بالمعقولية من جانب مسئولي حماية البيئة الذين يزعمون أن التصريح القانوني ببيع كميات محدودة من قرون تلك الحيوانات (أو العاج بالنسبة للأفيال) سيؤدي لنتيجتين مفيدتين، الأولى: هي أن ذلك سيجني الأموال اللازمة لمساعدة الحكومات الفقيرة على توفير النفقات من أجل محاربة الصيد غير المشروع، والثانية: هي أنها ستقلل من سعر السوق لتلك الأفعال المحظورة ومن ثَمَّ ستحد من دافع القتل السافر للحيوانات.

وكما هو الحال في أية قضية سياسية معقدة، لا يوجد حل نهائي، ولكن توجد بعض طرق أكثر فاعلية من غيرها لمعالجة المشكلة. والواقع أن حماية وحيد القرن الأسود أمر يتعلق بالعلم أكثر منه بالاقتصاد. فنحن نعرف كيف ينشأ وحيد القرن الأسود، وماذا يأكل، وأين يعيش. ولكن ما نريد فهمه هو كيف نجعل الإنسان يتوقف عن قتله، وهذا يتطلب فهمًا لسلوك الإنسان وليس لسلوك وحيد القرن الأسود.

للدوافع أهميتها، فعندما نحصل على الرواتب تزيد جديتنا في العمل، وإذا ارتفع سعر الوقود، نقلل من استخدامنا للسيارات، وإذا تعلمت طفلتي ذات الثلاثة أعوام أنها ستحصل على حلوى الأوريو إذا بكت وأنا أتحدث في الهاتف، فسوف تبكي وأنا أتحدث في الهاتف. يقول آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم» The Wealth of Nations: «إن الجزار والطاهي والخباز لا يقدمون لنا وجبة العَشاء بدافع إنساني منهم، ولكن اهتمامًا من جانبهم بمصالحهم الخاصة.» إن بيل جتس لم يترك الدراسة في جامعة هارفارد كي يتطوع للعمل في برنامج فرق السلام، ولكنه تركها لكي يؤسس شركة مايكروسوفت التي أطلقت ثورة

الحاسبات الآلية وجعلته واحدًا من أغنى الرجال في العالم، الأمر الذي جعلنا أفضل حالًا مما سبق. فالمصلحة الشخصية تجعل العالم في حركة مستمرة، وهذا المبدأ من الوضوح بمكان لدرجة أننا لا نكترث به. فالشعار القديم «نأخذ من كل شخص وفقًا لقدراته، ونعطي كل شخص وفقًا لاحتياجاته» الذي كان نظامًا اقتصاديًّا لم نجن منه إلا العجز والمجاعات الجماعية. فأي نظام لا يعتمد على الأسواق، تبتعد فيه الدوافع الشخصية كل البعد عن حجم الإنتاجية فلا تكافأ المؤسسات أو العمال نظير عملهم الجاد وإبداعاتهم، وكذلك لا يُعاقبون على تقاعسهم أو قلة كفاءتهم.

إلى أي مدى يمكن أن يزداد هذا الأمر سوءًا؟ يقدر الاقتصاديون أنه مع انهيار سور برلين كانت بعض مصانع السيارات بألمانيا الشرقية تقضي على القيمة. ونظرًا لأن عملية التصنيع كانت تفتقر إلى فعالية الإنتاج، بالإضافة إلى رداءة المنتج النهائي فكانت المصانع تنتج سيارات تساوي قيمتها أقل من قيمة مدخلات الإنتاج التي دخلت في صناعتها، العملية التي كانت تشبه تخريب أنواع الصلب الجيدة. ونجد تلك الأنواع من اللافاعلية في الدول الرأسمالية بصورة ضئيلة عندما تمتلك الحكومة قطاعات اقتصادية كبيرة كما هو الحال في الهند. فقد تَأَسَّست الشركة الهندية لصناعة الأسمدة عام ١٩٩١م واستمرت إدارتها لمدة اثني عشر عاما[٣] وكان يعمل بها ألف ومائتا شخص تحت هدف الشركة المعلن وهو إنتاج الأسمدة. ولكن كان ثمة إشكالية يسيرة، وهي أن المصنع لم يطرح مطلقًا أي أسمدة في الأسواق، فقد كانت الحكومة البيروقراطية تدير المصنع بالأموال العامة، ولم تركب الماكينات بالشكل الصحيح مطلقا. ومع ذلك، كان يأتي ألف ومائتا عامل للمصنع يوميًّا وهؤلاء كانوا يؤدون ما يشبه العرض الصامت داخل المصنع. واستمرت الحكومة في دفع رواتبهم. والذى جعل الشركة تستمر في هذا التخبط أنه لم يكن هناك أي إجراء يجبرها على التوقف. فعندما تقوم الحكومة بتمويل عملٍ تجاريٍّ لن يصبح هناك حاجة لإنتاج شيء وبيعه بقيمة أكبر من قيمة إنتاجه.

قد تبدو هذه الأمثلة مضحكة بعض الشيء، ولكنها في الواقع ليست كذلك، فاقتصاد كوريا الشمالية، حتى وقت صدور هذا الكتاب، متعثر لدرجة أن الدولة لا تستطيع توفير احتياجات شعبها من الغذاء، وأيضًا لا تستطيع إنتاج أي شيء ذي قيمة كافية تنافس به

في التجارة مع العالم الخارجي لتوفير الغذاء الكافي. ونتيجة ذلك هو الجوع المستمر الذي كان السبب الأساسي في موت نحو مليونين، وافتقار ستين بالمائة من أطفال كوريا الشمالية إلى التغذية السليمة، حتى إن الصحف لتصور حال هؤلاء المواطنين التعساء الذين يأكلون الحشائش أو يطوفون بطرق قضبان القطارات للبحث عن كسرات الفحم أو الغذاء الذي قد يكون سقط من راكبي القطارات.

وفي ظل ذلك نجد صناع القرار في أمريكا يتجاهلون أهمية الدوافع. وأشهر ما يدلل على ذلك ما حدث في ولاية كاليفورنيا حيث تكرر انقطاع الكهرباء في الولاية مرات عديدة وكان السبب في غاية السهولة وهو أن الطلب على الكهرباء كان أكثر بكثير من كمية الطاقة المتوفرة، ومع هذا رفض القائمون على الأمر من أصحاب القرار استخدام الحل الأمثل في مثل هذه الظروف وهو السماح بزيادة سعر فاتورة الكهرباء، ولكنهم اكتفوا بمناشدة المستهلكين بترشيد استهلاك الكهرباء دون أن يجبرهم على هذا أي دافع مالي. ولكن الواقع المؤسف هو أن تحقيق المنفعة الشخصية، بالنسبة للمستهلك، أقوى من وازع الضمير. فشعور المستهلك بالذنب تجاه التشغيل الزائد للأجهزة الكهربائية في كفة، ودفع مائتي دولار في الفاتورة في كفة أخرى، والثانية أرجح. (أذكر جيدًا في طفولتي أن والدي لم يكن له اهتمامًات بيئية سوى اعتصار الصخر لاستخراج النقود، فقد كان يجوب أرجاء المنزل لإغلاق أبواب الدواليب صائحًا إنه لا يدفع النقود لتكييف الهواء داخل دواليبنا). وعلى ذلك يكون الحل الأمثل لمشكلة الكهرباء في ولاية كاليفورنيا، هو السماح لسعر الطاقة بأن يعكس ندرتها.

ويتشابه التعليم الحكومي الأمريكي بنظيره في كوريا الشمالية أكثر من تشابهه مع التكنولوجيا في وادي السيليكون. ولن أدخل هنا في مناقشة عن المدارس الخاصة ومصاريفها، ولكنني سأناقش الظاهرة المدهشة المرتبطة بالدوافع الخاصة بالتعليم التي كنت قد كتبت عنها من قبل في مجلة «ذا إيكونوميست»[٤]، حيث لا يوجد علاقة بين الرواتب التي يحصل عليها المعلمون في أمريكا وبين أدائهم الوظيفي بأي حال من الأحوال، فقد كانت اتحادات المعلمين تعارض دائمًا أي نوع من الحوافز المالية. وفي المقابل كان يجري تحديد الرواتب تقريبًا في كل المدارس الحكومية بمقاييس صارمة تقوم على عدد سنوات

الخبرة. وقد اكتشف الباحثون أن تلك العوامل لا صلة لها بأداء المعلمين داخل الفصول الدراسية، ويخلق نظام الرواتب الموحدة هذا مجموعة دوافع يسميها الاقتصاديون بالاختيار السلبي adverse selection. ونظرًا لأن معظم المعلمين الموهوبين في هذا المجال قد يكونون بارعين أيضًا في مجالات أخرى فإن بداخلهم دوافع قوية لترك سلك التدريس والالتحاق بوظائف ترتبط رواتبها ارتباطًا وثيقًا بالقدرة الإنتاجية. أما المعلمون غير البارعين فدافعهم عكس ذلك.

إن النظرية شيقة والإحصاءات مدهشة، فعندما تغدو نتائج الامتحان هي المقياس على قدرة الفرد، يترك الأفراد النابغون مجال التدريس عندما تسنح الفرصة لهم. ففي معظم الأحيان لا يختار الطلاب النوابغ علوم التدريس والتربية في دراستهم الجامعية، حتى مَن يلتحقون بتلك الكليات ويبدون تفوقًا لا يشتغلون بتلك المهنة بعد ذلك. وحتى من يلتحق بمهنة التدريس ويحصل فيها على أعلى تقدير فمن المتوقع أن يترك هذا المجال مبكرًا. وليس هذا دليلًا على أن المُعلمين في الولايات المتحدة يحصلون على رواتب كافية أو حتى أولئك الموهوبين منهم الذين يلتحقون بالمهنة لأنهم يحبونها. ولكن المشكلة بصورة عامة هي أن أي نظام يدفع رواتب موحدة لجميع المعلمين يعطي بذلك حافزًا قويًّا لأكثرهم موهبة للبحث عن عمل في مكان آخر.

فالإنسان مخلوق من الصعب فهمه فهو يسعى دائمًا لفعل أي شيء كي يحصل على أكثر رفاهية اقتصادية ممكنة. صحيح أن ذلك قد يكون سهل المنال في بعض الأحيان، ولكن في معظم الأحايين يكون أمرًا في غاية التعقيد. دائمًا ما نجد خبراء الاقتصاد يتحدثون عن «الدوافع العكسية»، وهي الدوافع غير المتعمَّدة التي تبرز حينما نبدأ في عمل شيء مختلف تمامًا، ويسمى ذلك في الأجواء السياسية قانون النتائج غير المقصودة، وذلك مثل الاقتراح حسن النية الذي طالب بتثبيت الأطفال في الطائرات في مقاعد مخصصة لهم مثل تلك التي تستخدم في السيارات. ففي أحد المؤتمرات عن الأمان صرحت جين جارفي Jane Garvey مديرة إدارة الطيران الفيدرالية FAA في عهد كلينتون أن الوكالة التزمت «بالتأكد من أن الأطفال يتمتعون بنفس مستوى الأمان الذي يتمتع به الكبار على متن الطائرات»، وفي نفس السياق عبر جيمس هول James Hall رئيس الهيئة القومية لأمن

وسائل النقل National Transportation Safety Board عن استيائه لأنه في الوقت الذي نهتم فيه بحزم الأمتعة استعدادًا للإقلاع «يظل أثمن ما تحمله الطائرة وهم الأطفال والرُضَّع غير مثبتين بأحزمة الأمان.»[٥] وأعطى كل من جار في وهول عدة أمثلة عن حالات حوادث كان من الممكن أن يُنْقَذَ فيها الأطفال لو وُفِّرَت مقاعد خاصة بهم. ولذا فالمطالبة بوجود مقاعد للأطفال مثل تلك المستخدمة في السيارات سوف يمنع حدوث إصابات وسينقذ أرواحهم.

ترى هل يفلح ذلك الأمر فعلًا؟ لنحلل الأمر؛ بديهي جدًّا أن استخدام مقعد مثبت على متن الطائرة يتطلب أن تقوم الأسرة بشراء تذكرة طيران إضافية وذلك سيزيد من تكلفة الطيران بصورة كبيرة. فلم تعد شركات الطيران توفر خصومات كبيرة على تذاكر الأطفال، فالمقعد هو المقعد، وقد يتكلف ذلك على الأقل عدة مئات من الدولارات. ومن ثَمَّ ستختار بعض الأُسر السفر بالسيارة بدلًا من السفر بالطائرة. والسفر بالسيارة أخطر بكثير من السفر بالطائرة حتى مع تثبيت الطفل في مقعد السيارة. ولهذا، فإن طلب مقعد مثبت للأطفال على متن الطائرة قد يؤدي إلى مزيد من الإصابات وحالات وفيات الأطفال (وكذلك الكبار).

وثمة مثال آخر أدى فيه حُسن النية إلى نتائج غير مرغوب فيها وذلك لأن الدوافع لم تحدد تحديدًا كاملًا. فمدينة مكسيكو سيتي واحدة من أكثر المدن تلوثًا في العالم، حتى إن جريدة «النيويورك تايمز» وصفت جوها الملوث المحبوس في المدينة بسبب الجبال والبراكين المحيطة بأنه «كعكة صفراء رمادية صنعتها الملوثات».[٦] وقد حاولت الحكومة عام ١٩٩٠م حل هذه المشكلة فنظمت برنامجًا لمحاربة هذا التلوث الناجم عن الغازات المنبعثة من السيارات وسيارات النقل. وجرى إصدار قانون يحتم عدم القيادة ليوم واحد أسبوعيًّا بطريقة دورية (فمثلًا السيارات الحاملة لوحات أرقام معينة لا يمكنها القيادة يوم الثلاثاء). ومنطق الخطة كان واضحًا: سيؤدي عدد السيارات الأقل في الشوارع إلى هواء أقل تلوثًا.

فماذا حدث إذن على أرض الواقع؟ كما هو المتوقع لم يستسغ الكثيرون هذا الأمر الذى يحدد أياما للقيادة. فقد كان على المحللين توقع ردود أفعالهم التي قاموا بها ولكنهم

لم يتوقعوا أيًّا منها، فقد قامت العائلات القادرة ماليًّا بشراء سيارة أخرى أو على الأقل الاحتفاظ بسيارتهم القديمة عند شرائهم أخرى جديدة حتى تتسنى لهم القيادة دائمًا في أي يوم من أيام الأسبوع. وهكذا زاد تلوث الهواء زيادة أكبر مما كان سيكون عليه مع عدم وجود أي سياسة لمكافحة التلوث. ومن ثَمَّ زاد عدد السيارات القديمة في الشوارع مع الوضع في الاعتبار أن السيارات القديمة أكثر تلويثًا من السيارات الجديدة. وبذلك أسفرت تلك السياسة عن زيادة وليس تقليل عدد السيارات المسببة للتلوث في الشوارع. وأثبتت دراسة أجريت عام ١٩٩٥م أن استهلاك الوقود الكلي قد ازداد. وانتهى العمل بتلك السياسة فيما بعد بموجب اختبار أمرت بإجرائه الحكومة لقياس الملوثات المنبعثة.[٧]

ومن عجائب القطاع الخاص أن دوافع كل فرد تتفق دائمًا مع ما يجعله أفضل حالًا، أليس كذلك؟ في الواقع ليس تمامًا. فأمريكا تشهد في كل صغيرة وكبيرة صورًا من المنافسة وعدم اتفاق الدوافع مع المصلحة. فهل رأيت يوما تلك اللافتة بجوار خزنة أحد مطاعم الوجبات السريعة تقول «لن تُسَجَّل وجبتك إذا لم تحصل على فاتورة. لذا الرجاء الرجوع لمدير المطعم؟» فهل هي الإنسانية التي تدفع مطعم برجركينج Burger King لإعطاء الزبائن فواتير حتى يتمكنوا من إكمال الحجز لعائلاتهم؟ بالطبع لا. الحقيقة هي أن برجركينج لا يرغب في أن يسرقه موظفوه. والطريقة الوحيدة ليقوموا بالسرقة دون كشفهم هي إجراء التعاملات دون تسجيلها في الخزنة، أي عن طريق بيع البرجر والبطاطس المقلية دون تحرير فواتير ثم قبض النقود. هذا ما يسميه الاقتصاديون بإشكالية المالك والوكيل principal-agent problem. فالمالك (برجركينج) يستأجر وكيلًا هو (موظف الخزانة)، الذي يكون لديه دافع لعمل الكثير من الأشياء التي ليست بالضرورة تحقق أفضل مصلحة لصاحب العمل. ويصبح هنا المطعم أمام أحد خيارين: إما أن ينفق الأموال والوقت على مراقبة موظفيه للكشف عن السرقات، وإما أن يخلق لدى الزبون دافعًا ليفعل ذلك نيابة عنه. فتلك اللافتة الصغيرة بجوار خزانة المطعم تعتبر أداة إدارية رائعة.

وتتشابه إشكالية المالك والوكيل في المؤسسات الأمريكية الكبيرة مع نظيراتها في المؤسسات الصغرى، فالوكلاء الذين يديرون المؤسسات الأمريكية الكبرى (الرؤساء

التنفيذيون وغيرهم من المديرين التنفيذيين الكبار) ليسوا بالضرورة هم الرؤساء المالكين لتلك الشركات. فأنا أمتلك أسهمًا في ستاربكس Starbucks ولكني حتى لا أعرف اسم رئيسها التنفيذي. فكيف لي أن أعرف أنه يتفانى في تحقيق مصالحي؟ وثمة برهان كافٍ أن مديري المؤسسات لا يختلفون عن موظفي الخزانة في برجركينج فكل منهم لديه دوافع لا تؤدي دائمًا لمصلحة العمل، فقد يسرقون الخزانة بطريقة غير مباشرة بمعنى أن يعطوا أنفسهم ميزات مالية خاصة. و قد يتخذون قرارات استراتيجية تفيدهم ولا تفيد مالكي الأسهم. فالأمر المفزع أن ثلثي عمليات دمج المؤسسات لا تضيف أية قيمة للشركات التي يجري دمجها، وثلثها الآخر يعود بالخسارة على حملة الأسهم. ولم لا يتصرف الرئيس التنفيذي الذكي بطريقة تعود عليه بالنفع المالي؟

يقول الاقتصاديون: إن إحدى الإجابات المغرضة تفيد أن الرئيس التنفيذي يستفيد من دمج الشركات حتى إن أسفر ذلك عن خسارة حملة الأسهم، فهو يصب اهتمامًا كبيرًا على نفسه وعلى تخطيطه لإدارة تعاملات مشتركة معقدة؛ حتى يصبح رئيسًا لشركة أكبر، وهذا بالطبع أمرٌ يضفي عليه مكانة أعلى حتى إذا كان هذا الكيان الجديد يدر ربحًا أقل مما كانت تدره الشركات قبل اندماجها. ولكنه ينظر للأمر من وجهة نظره هو، فالشركات الكبيرة تحتوي على مكاتب كبيرة ورواتب ضخمة والسفر بالطائرات. من ناحية أخرى فبعض عمليات دمج الشركات تنمُّ عن حِس استراتيجي مثالي. فكيف يميز حملة الأسهم الفرق وهم لا يعرفون شيئًا عن الحصص المالية الضخمة في شركتهم؟ فإذا لم أكن أعرف اسم الرئيس التنفيذي لشركة ستاربكس فكيف لي أن أتأكد أنه لا يقضي معظم يومه في مطاردة السكرتيرات الحسناوات بمكتبه؟ يا للشقاء، هذا أصعب بكثيرمن كوني مديرًا لمطعم برجركينج.

ظهرت في السنوات الأخيرة إجابة أخرى وهي استخدام خيارات الأسهم كأداة تعويض إدارية. هذا ما يفعله الرئيس التنفيذي عوضًا عن اللافتة المعلقة بجوار الخزانة التي تسأل الزبائن هل كانوا حصلوا على فاتورة أم لا، فمعظم الرؤساء التنفيذيين الأمريكيين وكبار المسئولين يتلقون الآن نصيبًا كبيرًا من رواتبهم في شكل خيارات أسهم تمكنهم من شراء أسهم في الشركة مستقبلًا بسعر مقدر سلفًا وليكن مثلًا ١٠ دولارات. فإذا جنت

الشركة الربح الوفير وقفز سعر السهم إلى ٥٧ دولارًا مثلًا، تصبح خيارات الأسهم عالية القيمة. (من الجيد أن تشتري سلعة مقابل ١٠ دولارات في حين تباع في السوق المفتوحة مقابل ٥٧ دولارًا). من ناحية أخرى إذا انخفض سعر السهم في الشركة إلى ٧ دولارات ستصبح الخيارات عديمة القيمة. فلا يوجد مغزى من شراء سلعة مقابل ١٠ دولارات حين يمكنك شراؤها في السوق المفتوحة بسعر أقل بثلاث دولارات. إن الهدف من نظام التعويض هذا هو أن تتفق الدوافع مع مصالح حملة الأسهم. فإذا ارتفع سعر السهم يغدو الرئيس التنفيذي أكثر ثراء، كما سيحصل حملة الأسهم على منفعة مالية. ولكنها ليست بالاستراتيجية المثالية حيث يستطيع الرؤساء التنفيذيون الماكرون إيجاد طرق للتحايل على لعبة الخيارات هذه (تمامًا مثلما يستطيع موظفو الخزانة أن يسرقوا منها). ولكن تظل الاستراتيجية في مجملها جيدة. ومع أنني لا أعرف اسم الرئيس التنفيذي لستاربكس فأتمنى أن يكون لديه عددٌ كبيرٌ من خيارات الأسهم.

وتعمل نفس الاستراتيجية على حث هيئة المديرين أو الأفراد الذين ينتخبهم حملة الأسهم على العمل في الشركات التي يديرها القطاع العام، فقد كشفت دراسة أجرتها شركة الاستشارات ماكينزي أند كومباني McKinsey & Company أن امتلاك المديرين لحجم استثمارات ضخمة في أسهم الشركة يعود بالنفع على تحسين أداء الشركات تحسينًا كبيرًا. كما كشفت شركة ماكينزي أن الشركات التي كان يمتلك مديروها «حصصًا ذات قيمة في أسهم رأس المال» عام ١٩٨٧م تمتعت بأسلوب أداء أفضل في العقود اللاحقة من أداء الشركات التي لم يكن يمتلك مديروها حصصًا من ذلك النوع.[٨] وعندما عُنِيَت ماكينزي بدراسة كل شركة حققت أداء أفضل من الشركات الأخرى في قطاع الأعمال وجدت أن متوسط حجم الاستثمار لمديري الهيئات في الشركات الناجحة بلغ خمسة أضعاف الحصة التي يمتلكها نظراؤهم في الشركات المتعثرة.

ولا يحتاج المرء أن يصبح صاحب شركة عملاقة ليكون في مواجهة مع إشكالية المالك والوكيل. فأحيانًا ينبغي أن تستأجر موظفًا تكون دوافعه مماثلة وليست مطابقة لدوافعك. وثمة اختلاف كبير بين كلمتي «مماثلة» و«مطابقة». وسماسرة العقارات خير مثال على

ذلك، تلك الشرذمة من المزعجين الذين يدعون أنهم يبذلون قصارى جهدهم لخدمة مصالحك القصوى، بغض النظر هل كنت تشتري أو تبيع فقد لا يكون ذلك هدفهم. لنتناول أولًا عملية إذا كنت تقوم بالشراء. سيطلعك السمسار بطريقة جذابة على الكثير من المنازل وفي النهاية ستجد واحدًا مناسبًا. حتى الآن كل شيء يسير على ما يرام. ثم يحين وقت التفاوض مع البائع على سعر الشراء وغالبًا يكون ذلك في وجود سمسار العقارات كمستشارك الأعلى. ومع ذلك سيحصل سمسار العقارات الذي استأجرته على نسبة من سعر الشراء النهائي. فإذا دفعت أكثر يحصل السمسار على مال أكثر وستستغرق عملية الشراء وقتًا أقل.

أما عن عملية البيع فمع أنهم يكونون أكثر حذاقة إلا أنها تحفل ببعض المشاكل أيضًا. فإذا بعت منزلك بسعر أفضل سيحصل السمسار على مال أكثر. وهذا شيء جيد ولكن ما زال هناك عدم توافق في الدوافع بينك وبين السمسار. فلنفرض أنك ستبيع منزلًا يساوي ٣٠٠,٠٠٠ دولار، فقد يعرض سمسارك المنزل مقابل ٢٨٠,٠٠٠ دولار وينفذ عملية البيع في غضون عشرين دقيقة، أو قد يعرضه للبيع مقابل ٣٢٠,٠٠٠ دولار وينتظر مشتريًا يحب حقًّا أن يشتريه، وعندها سوف تتحقق لك فائدة ضخمة من سعر المنزل المرتفع قدرها ٤٠,٠٠٠ دولار. وقد يكون لسمسار العقارات نظرة مختلفة. فسعر المنزل المرتفع يتضمن أسابيع من عرض وفتح المنزل للمشترين، وإعداد المخبوزات لإضفاء رائحة جيدة على المنزل، أي يتطلب هذا الكثير من العمل. فإذا كان السمسار سيحصل على نسبة ٣ ٪ كعمولة فسوف يحصل على ٨,٤٠٠ دولار دون القيام بأي من تلك الأعمال، أو سيحصل على ٩,٦٠٠ دولار مع القيام بكل تلك الأعمال لعدة أسابيع. فماذا ستختار أنت؟ عملية الشراء أم عملية البيع في التعامل مع سماسرة العقارات؟ إن أقوى دافع لسمسارك هو أن تتم الصفقة بغض النظر هل كان السعر يروق لك أم لا.

يعلمنا خبراء الاقتصاد كيفية توجيه الدوافع توجيهًا صحيحًا. أو كما تقول شخصية جوردون جيكو Gordon Gekko في فيلم «وول ستريت»: إن الطمع أمر جيد، لذا تأكد أنه يعمل في صالحك، ومع هذا لم يكن السيد جيكو محقا تمامًا، فالطمع قد يكون في غاية السوء حتى

بالنسبة لمن يتَّسِمون بالأنانية، وهذا موجود بالفعل فعلم الاقتصاد ذاخر بالمسائل المستنبطة من مواقف أراد فيها أصحابها التصرف بعقلانية، وتحقيق أقصى استفادة ممكنة، لكن جاءت الأمور على عكس ما يرجُون وحدث الشيء الأسوأ بالنسبة لهم.

وأحد أشهر الأمثلة على ذلك مثال معضلة السجينين prisoner's dilemma، وهو مثال مُختلق، ولكنه معبر تمامًا عن السلوك البشري. وفكرته الأساسية هي أن رجلين قُبِضَ عليهما بتهمة الاشتباه في جريمة قتل. وفُصِلَ كل منهما عن الآخر؛ حتى تستجوب الشرطة كلًّا منهما بمفرده. وتريد الشرطة اعترافًا بالجريمة، وتخبر كلًّا منهما أنها ستخفف العقوبة على من يَشِي بشريكه، وأنه إذا لم يعترف أي منهما ستتهم الشرطة كليهما بحوزة سلاح غير مرخص، وتلك التهمة عقوبتها السجن لمدة خمس سنوات. وإذا اعترف كل منهما سيواجه الاثنان عقوبة ارتكاب جريمة قتل وهي السجن لمدة خمسة وعشرين عامًا. أما إذا كشف أحدهما الآخر فسوف يحصل من وشى بزميله على عقوبة مخففة وهي السجن لمدة ثلاث سنوات باعتباره شارك في الجريمة، أما الآخر فسيحصل على سجن مدى الحياة. فماذا حدث؟

سيكون وضع كل منهما أفضل إذا التزم كلاهما الصمت. ولكنهما لم يفعلا ذلك، فيبدأ كل منهما يفكر ... فيفكر السجين الأول بأنه إذا لم يتكلم شريكه فبإمكانه أن يَشِيَ به ويحصل على العقوبة المخففة لمدة ثلاث سنوات. ثم يفكر أن شريكه بالتأكيد يفكر بنفس الطريقة وفي تلك الحالة من الأفضل أن يعترف كي يتجنب إلصاق التهمة على نفسه. وينتهي إلى أن أفضل حل هو الاعتراف بغض النظر عما سيفعله شريكه، فقد يحصل على عقوبة الثلاث سنوات (إذا التزم شريكة الصمت) أو قد يتجنب عقوبة مدى الحياة (إذا تكلم شريكه).

وبالطبع السجين الثاني لديه نفس الدوافع. ويعترف الاثنان ويحصلان على السجن لمدة خمسة وعشرين عامًا في حين أنه كان من الممكن أن يحصل كلاهما على خمسة سنوات سجن فقط. ومع ذلك لم يخل تفكير كل منهما من المنطق.

الرائع في هذا المثال أنه يمثل تمامًا المواقف الحقيقية التي تؤدي فيها المصلحة الشخصية البحتة إلى نتائج سيئة. وينطبق هذا على طرق استغلال الموارد الطبيعية مثل

صيد الأسماك عندما يقوم الكثير من الأفراد بالسحب من أحد الموارد العامة. فمثلا إذا جرى تنظيم صيد أسماك السيف من المحيط الأطلسي عن طريق تحديد كمية الأسماك التي تُصاد كل موسم فسوف تبقى أعداد سمكة السيف ثابتة وقد تزداد وسيؤدي ذلك حتما لتوفير مصدر رزق لصائدي السمك. ولكن لا أحد «يمتلك» مخزون الثروة السمكية ولذا يصبح من الصعب التحكم في عدد صائدي الأسماك أو كمية الأسماك التي تُصاد، ومن ثَمَّ سوف تقوم مراكب الصيد بالعمل الكثير تمامًا مثل تفكير السجينين أثناء فترة استجوابهما. فقد يحددون كمية الصيد تحت مسمى حماية البيئة أو قد يصطادون أكبر كمية ممكنة من الأسماك. فماذا حدث؟

تمامًا مثل احتمالات معضلة السجينين؛ لا يثق صائدو الأسماك أحدهما في الآخر كي يتفقوا على حجم صيد يجعلهم جميعًا أفضل حالًا. يقول جون سورلين John Sorlien أحد صائدي الأسماك بجزيرة رود لجريدة «النيويورك تايمز» في قصة عن كمية الأسماك التي تقل باستمرار: «إن دافعي الوحيد الآن هو الذهاب لاصطياد أكبر كمية ممكنة من الأسماك. وليس لدي أي دافع للحفاظ على الثروة السمكية لأن أية سمكة سأتركها سوف يلتقطها الصياد الآخر.»[٩] ولذلك فمخزون العالم من أسماك التونة وأسماك القد والسرطان البحري آخذ في النفاد. في غضون ذلك، يزيد السياسيون الأمر سوءا عن طريق إعانة الصيادين الكادحين، الأمر الذي جعل مراكب الصيد تبحر لفترات أطول في حين أن معظمهم لولا الإعانة لكان توقف عن الصيد.

أحيانًا يحتاج الأفراد إلى من يحميهم من أنفسهم مثلما حدث في جمعية صائدي السرطان البحري في ميناء لينكولن Lincoln على الساحل الجنوبي لأستراليا. ففي الستينيات حددت الجمعية أعداد المصايد ثم باعت التراخيص اللازمة. ومنذ ذلك الحين كان يتعين على أي مستجد في هذا المجال شراء ترخيص من صائد آخر. أدى ذلك إلى تحجيم إجمالي كمية الصيد مما أدى إلى ازدهار مخزون السرطان البحري. والطريف أن صائدي الأسماك في ميناء لينكولن كانوا يصيدون كميات أكبر مما يصيده نظراؤهم الأمريكيون مع أنهم يبحرون لفترات أقل. أما الرخصة التي كانت تباع عام ١٩٨٤ مقابل ٢,٠٠٠ دولار يمكن الحصول عليها الآن مقابل ٣٥,٠٠٠ دولار، وفي هذا الصدد يقول

صائد السرطان البحري الأسترالي داريل سبينسر Daryl Spencer «للنيويورك تايمز»: «ما الذي يجعلني أضر بمصدر الصيد؟ وهو مصدر رزقي في الكبر، فما الذي يجبر شخصًا ما على المجازفة بدفع ٣٥,٠٠٠ دولار إذا لم تتبق أي سرطانات بحرية، فإذا استنزفنا الثروة السمكية الآن، لن يصبح لرخصتي أية قيمة بعد عشر سنوات.» والسيد سبينسر هذا لا يزيد ذكاءً أو كرمًا عن زملائه الصيادين حول العالم، ولكن كل ما في الأمر أن دوافعه مختلفة. وفي الوقت نفسه تنفرد بعض جماعات البيئة بمعارضة تلك الأنواع من الحصص المرخصة لأنها «تُخَصْخِص» الموارد العامة وذلك لأنها تخشى من استحواذ المؤسسات الكبرى على تلك التراخيص، الأمر الذي سيبعد صائدي الأسماك الصغار عن المجال.

ويجدر بنا ذكر أمرين خاصين بالدوافع: الأول هو أن اقتصاد السوق يحث على العمل الجاد والتقدم ليس فقط لأنه يكافئ الناجحين ولكن أيضًا لأنه يسحق الخاسرين. إن فترة التسعينيات فترة مهمة لأنها الفترة التي انفتحنا فيها على عالم الإنترنت، ولأننا عانينا كثيرًا لنتحول إلى إدارة العمل إلكترونيًّا. ويتضمن مفهوم اليد الخفية لآدم سميث فكرة التدمير الخلاق creative destruction، وهو المصطلح الذي ابتدعه الاقتصادي الأسترالي جوزيف شومبيتر Joseph Schumpeter، فالأسواق لا تستوعب وجود الحمقى، فمثلًا متجر ولمارت Wal-Mart، وهو أحد متاجر التجزئة القوية، الذي يتسبب دائمًا في منافسة شديدة الشراسة، حيث يحتشد الأمريكيون عنده لأنه يعرض مجموعة من المنتجات بأسعار أرخص من أي مكان آخر، وهذا ذاته أمر جيد، فشراء السلع بأسعار أرخص ضروري تمامًا مثل زيادة الدخل، ومع ذلك يعتبر ولمارت أسوأ كابوس لمتاجر أخرى مثل ألسجلاس Al's Glass وهاردويرHardware في مدينة بيكن Pekin بولاية إلينوي ومتاجر موم أند باب mom-and-pop المنتشرة في كل مكان. فالقاعدة أصبحت ثابتة: يفتتح ولمارت متجرًا ضخمًا خارج المدينة وبعد عدة سنوات تغلق المتاجر الصغيرة الأخرى أبوابها عن العمل.

قد تكون الرأسمالية عملية قاسية وموجعة، فعندما نتذكر الماضي ونتحدث بفخر عن الاختراعات التكنولوجية مثل المحرك البخاري والمغزل الآلي والهاتف، يخفى علينا ما أحدثته تلك الطفرات من معاناة للحَدّادين والنساء اللواتي يكسبن عيشهن من الغزل

وموظفي التلغراف. فالتدمير الخلاق ليس بالشيء الذي ربما يحدث مع اقتصاد السوق، ولكن هو أمر لا بد من حدوثه. في بداية القرن العشرين كان يعمل كل الشعب الأمريكي في الزراعة وتربية الماشية[١٠]، أما الآن لا يعمل في الزراعة سوى واحد في المائة من الأمريكيين، وهذا الرقم في تراجع مستمر حيث (يقل عدد المُزارعين في ولاية أيوا بنسبة خمسة عشر مُزارعًا سنويًّا تقريبًا) ومع ذلك يجب أن نلاحظ أمرين مهمين لا ينبغي حدوثهما: أولهما أننا مع هذا التراجع لم نمت جوعًا، والثاني أن نسبة البطالة العالية اختفت، فإنتاجية المزارعين الأمريكيين أصبحت كبيرة حتى إنه إذا قل عددهم أكثر من ذلك سنظل نجد من يوفر احتياجاتنا الغذائية، فالفئة التي كانت تعمل في الزراعة منذ تسعين عامًا هي الآن التي تصلح السيارات وتصمم ألعاب الكمبيوتر وتكوّن فرق كرة القدم ... إلخ. لك أن تتخيل ما كنا سنخسره جميعًا من منفعة إذا كان كل من بيل جيتس وستيفن سبيلبيرج وأوبرا وينفري يزرعون الذرة.

إن التدمير الخلاق قوة لها تأثير إيجابي هائل على المدى البعيد، أما تأثيره السلبي فيتضرر منه بعض الأفراد على المدى القصير. فإذا أغلق أحد المصانع أبوابه عن العمل أو خفقت إحدى الصناعات بسبب المنافسة قد يستغرق الأمر سنوات أو جيلًا كاملًا قبل أن يستعيد العاملون والأوساط المتضررة استقرارهم الاقتصادي. فالتأثير السلبي للتدمير الخلاق يبدو جليًّا للعيان في أماكن مثل إقليم نيو إنجلاند حيث تكثر فيه المصانع المهجورة التي أصبحت شاهدًا على الفترة التي كانت تقوم فيها الصناعة الأمريكية على النسيج والأحذية. أو قد ترى المصانع المتهالكة طوال الطريق المؤدي لمدينة جاري بولاية إنديانا مما يدل على ما تسبب فيه التدمير الخلاق من هجر كثير من الصناعات القديمة.

فالمنافسة تعني وجود خاسرين، وهذا يفسر لماذا نحتفي بفكرة المنافسة نظريًّا ثم نعاني من مرارتها على أرض الواقع في معظم الأحيان. كان أحد زملائي في الجامعة يعمل لدى عضو في الكونجرس من ولاية ميتشيجن بعد تخرجنا من الجامعة بفترة وجيزة. ولم يكن من المسموح لصديقي أن يذهب للعمل بسيارته اليابانية خشية أن يراها أحد في أماكن الانتظار المحجوزة لعضو الكونجرس. ومع تأكيد هذا العضو أنه يؤمن بالرأسمالية ومنافسة الأسواق فأنه إذا صادف الأمر وأنتجت شركة يابانية سيارة أفضل وأرخص

ثمنا من السيارات الأمريكية فسيجبر موظفه على عدم ركوب تلك السيارة. وهذا ليس بالأمر الجديد، فنحن نشجع على المنافسة ما دامت تمس أشخاصا غيرنا. أثناء الثورة الصناعية تظاهر عمال النسيج في الريف الإنجليزي وقدموا التماسًا للبرلمان حتى إنهم أشعلوا الحرائق في مصانع النسيج في محاولة منهم لمنع الآلات أن تحل محلهم في أماكن عملهم. فهل كنا سنصبح أفضل حالًا الآن إذا كانوا نجحوا في تظاهرهم وظللنا حتى الآن نحيك ملابسنا يدويًّا؟

فإذا ابتكرت وسيلة أفضل لصيد الفئران سيتجمهر الناس حولك لشرائها، أما إذا صنعت مصيدة فئران تقليدية لن يصبح الأمر بالجديد. وهذا يفسر التضارب الواقع بيننا وبين التجارة الخارجية والعولمة، ومتاجر التجزئة قاسية المنافسة مثل متجر ولمارت وحتى مع بعض أنواع التكنولوجيا والميكنة. وعلى الصعيد الآخر قد تخلق المنافسة أيضًا بعض سياسات الاستبدال. وبالتأكيد تواجه الحكومة ضغطًا لمساعدة الشركات والصناعات التي تحاصرها المنافسة لحماية العاملين المتضررين. (نحن نتحدث عن الأسواق الحرة ومبدأ البقاء للأصلح، فعندما كانت شركة كريسلر موتورز على وشك الإفلاس عام ١٩٨٠م ساعدتها الحكومة الأمريكية بتقديم الضمانات لما على الشركة من قروض). ومع ذلك تعوق العديدُ من الإجراءات التي تهتم بتقليل الضرر الناجم عن المنافسة - مثل الإعانات المقدمة للشركات أو منع تسريح العاملين - عمليةَ التدمير الخلاق أو تكاد تحول دون حدوثها، أو كما كان يقول مدرب كرة القدم في مدرستي الثانوية: «لا مكسب دون ألم».

وثمة نقطة أخرى ترتبط بالدوافع تزيد من تعقيد السياسة العامة تعقيدًا كبيرًا، وهي أن نقل الثروة من الأغنياء إلى الفقراء ليس بالأمر الهين، فالكونجرس يضع القوانين، ولكن الأثرياء من دافعي الضرائب لا يقفون مكتوفي الأيدي دون التصرف حيال ذلك، فتجدهم يغيرون تصرفاتهم بطريقة تجنبهم دفع الضرائب قدر الإمكان مثل تحويل الأموال خارج المدينة أو الانخراط في استثمارات تحمي دخلهم، أو اللجوء لسلطات قضائية أخرى. فعندما حقق بيورن بورج Bjorn Borg نجاحًا في رياضة التنس، فرضت الحكومة السويدية على مكاسبه ضرائب عالية جدًّا، عندئذ لم يحاول بورج استمالة الحكومة السويدية لتقلل عنه الضرائب، أو أن يكتب مقالة عاطفية يعبر فيها عن دور الضرائب في

الاقتصاد، ولكنه قام فقط بنقل محل إقامته إلى موناكو التي تطالب سلطتها القضائية بضرائب أقل بكثير.

على الأقل استمر في لعبة التنس. فالضرائب تعطي دافعًا لتجنبها أو لتقليل النشاط الذي يجري فرضها عليه. إن الضرائب على الدخل تمثل نسبة كبيرة من الدخل الحكومي في أمريكا، وقد تندهش إذا أخبرتك أن الضرائب العالية تقلل من السعي نحو الحصول على دخل أكبر. فهل سيتوقف الأفراد أو سيبدءون في العمل بناءً على المعدلات الضريبية؟ الإجابة هي نعم، وخاصة عندما تفرض الضريبة على ثاني عائل للأسرة. تقول فيرجينيا بوستريل Virginia Postrel في عمودها الاقتصادي في جريدة «النيويورك تايمز»: إن الشريحة الضريبية قضية تمس المرأة أكثر، حيث إن المرأة بسبب «ضريبة الزواج» تدفع الضريبة باعتبارها ثاني ممول للأسرة ذي دخل كبير وتصل الضريبة إلى ٥٠ سنتًا لكل دولار مما يؤثر بشدة على اختيارها بين عملها وبقائها في المنزل. وأضافت: «يشوه النظام الضريبي الاختيارات الشخصية للمرأة بمعاقبته لعملها بطريقة غير لائقة، ويقلل هذا النظام من مستوى معيشتنا ككل بسبب تثبيطه للعمل الذي يحمل قيمة.» ودللت على تلك الفكرة بالإصلاح الضريبي لعام ١٩٨٦م، حيث انخفض معدل الشريحة الضريبية المستحق على المرأة ذات الدخل العالي، ولم ينخفض ذلك المعدل بالنسبة للمرأة ذات الدخل الأقل، ومعنى ذلك أن المبلغ الذي تستقطعه الحكومة كضريبة على الدخل قل كثيرًا بالنسبة لذوات الدخل العالي. فماذا كان رد فعل المرأة ذات الدخل المنخفض؟ هل اختلف؟ نعم، فقد قفزت مشاركة المرأة في القوة العاملة ثلاثة أضعاف ما كانت عليه من قبل.[١١]

وبالنسبة للشركات، فالضرائب العالية لها تأثير مماثل، فهي تقلل من عائد الشركة من الاستثمار، الأمر الذي يقلل بدوره من دوافع الاستثمار في المصانع والأبحاث والأنشطة الأخرى التي تدفع عجلة النمو. ومرة أخرى نجد أنفسنا بصدد سياسة استبدال، فزيادة الضرائب ـ حتى توفر الحكومة الإعانات للأمريكيين المحتاجين ـ قد تثبط في الوقت ذاته أنواع الاستثمار الخلاق التي من شأنها أن تحسن من وضعهم الاقتصادي.

أما إذا ارتفعت المعدلات الضريبية إلى حد معين فقد يلجأ الأفراد والشركات إلى «الاقتصاد الخفي» underground economy أو اقتصاد الظل الذي ينحرفون فيه عن

القانون ويتجنبون الضرائب نهائيًّا. وقد شهدت الدول الإسكندنافية - التي توفر برامج حكومية سخية تمولها معدلات الضرائب الحدية العالية - نموًّا كبيرًا في حجم اقتصاديات أسواقها السوداء. ويقدر الخبراء أن الاقتصاد الخفي في النرويج شهد نموًّا من ١,٥ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٦٠م ليصبح ١٨ بالمائة في منتصف التسعينيات. فالغش الضريبي يجعلنا ندور في حلقة مفرغة، فعندما يزداد عدد المتجهين للاقتصاد الخفي تزيد الحكومة من المعدلات الضريبية على باقي الأفراد حتى يتوفر لها نفس العائد، وفي المقابل تتسبب الضرائب العالية في اتجاه الأفراد نحو الاقتصاد الخفي بصورة أكبر وهكذا.[١٢]

ولا يتعلق التحدي لنقل الأموال من الأغنياء إلى الفقراء بالضرائب فحسب، فإعانات الحكومة تتسبب في دوافع عكسية أيضًا، فالإعانات السخية التي تقدم للعاطلين عن العمل تثبط لديهم دافع البحث عن عمل، وكانت سياسة الإنعاش قبل إصلاح عام ١٩٩٦م توفر إعانات نقدية للسيدات غير المتزوجات الحاضنات فقط الأمر الذي يعاقب ضمنيًّا السيدات الفقيرات المتزوجات أو اللواتي يعملن، في حين لم تحاول الحكومة التقليل من زواج الفقيرات أو عمل المرأة على الإطلاق.

وهذا لا يعني أن جميع إعانات الحكومة تذهب للفقراء فحسب، فهذا لا يحدث حيث يتمتع جميع الأمريكيين، حتى الأثرياء منهم، بأكبر برامج أحقيات فيدرالية وهما برنامجا التضامن الاجتماعي والرعاية الصحية. وقد يقلل كل من هذين البرنامجين الادخار لدى الأفراد بسبب الإعانات التي يقدمانها للمسنين، وهذا هو لب المناقشة الحادة التي طالما استمرت: فيزعم بعض الاقتصاديين أن إعانات الحكومة للمسنين تجعلنا نقلل من ادخارنا (وهذا يقلل بدوره من معدلات الادخار القومي)؛ لأننا بتنا ندخر أقل من أجل التقاعد، ويزعم آخرون أن برنامجي الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية لا يقللان من ادخاراتنا الشخصية، ولكنهما يسمحان لنا بأن نترك لأبنائنا وأحفادنا أموالًا أكثر فحسب، ولم تجد الدراسات القائمة على التجربة إجابة واضحة لذلك بطريقة أو بأخرى. فهذا ليس مجرد شجار مقصور على الأكاديميين، وسنكتشف لاحقًا أن معدل الادخار المنخفض قد يحدد من رأس المال المتوفر لتكوين أنواع الاستثمارات التي تسمح لنا بتحسين مستوى معيشتنا.

ولا يمكن اعتبار أي من هذين الرأيين على أنهما مناقشتان وافيتان ضد الضرائب أو برامج الحكومة. بل إن الاقتصاديين يقضون أوقاتًا أكثر من السياسيين في التفكير في أنواع الضرائب التي يمكن فرضها وكيفية تنظيم الإعانات الحكومية، فتجني مثلًا كل من ضريبة الوقود وضريبة الدخل عائدًا، ومع هذا تعطي كل منهما الأفراد دافعين مختلفين تمامًا؛ فتثبط ضريبة الدخل بعض الأفراد عن العمل وهذا أمر سيئ، أما ضريبة الوقود فتثبط بعض الأفراد عن قيادة السيارات وهذا أمر جيد. وبالفعل تجلب «الضرائب الخضراء» green taxes عائدًا عن طريق فرض الضرائب على الأنشطة التي تؤذي البيئة وكذلك «ضرائب الخطيئة» sin taxes وهي ضرائب على التدخين والكحول والقمار.

وبصورة عامة يفضل الاقتصاديون أن تكون الضرائب سهلة وعادلة وشاملة، فالضريبة السهلة يسهل على دافعي الضرائب فهمها ومن ثَمَّ يسهل على الحكومة جبايتها، والضريبة العادلة تعني أنه إذا كان هناك فردان يحصلان على نفس الدخل يدفع كل منهما ضريبتين متساويتين، أما الضريبة الشاملة فتعني أن العائد يأتي من فرض ضريبة صغيرة على قاعدة عريضة جدًّا من الأفراد بدلًا من فرض ضريبة كبيرة على قاعدة ضئيلة للغاية. ومن الأصعب تجنب فرض الضريبة الشاملة لأنها تشمل الكثير من الأنشطة، ولأن معدل الضريبة بات منخفضا فسيقل الدافع لتجنبها على أية حال، فمثلا لن تفرض الحكومة ضريبة ضخمة على بيع السيارات الرياضية الحمراء، فتلك الضريبة يمكن تجنبها بسهولة وبصورة قانونية بأن يشتري المستهلكون سيارات بلون آخر، «وفي تلك الحالة لن يتحسن وضع أى من الطرفين»؛ فالحكومة لن تكسب عائدًا والمولعون بالسيارات الرياضية لن يقودوا سيارتهم ذات اللون الذي يفضلونه. ويشار لتلك الظاهرة التي تجعل الضرائب فيها كلا الطرفين في وضع أسوأ دون أن تسبب نفعا لأي فرد «بالخسارة القصوى» deadweight loss.

وسيفضل البعض فرض الضرائب على جميع السيارات الرياضية أو حتى على جميع أنواع السيارات؛ لأن ذلك سيؤدي إلى جمع عائد أكبر منه إذا جرى فرض ضريبة منخفضة، ولذا ستحقق الضريبة على الوقود عائدًا من السائقين تمامًا مثلما تفعل الضريبة المفروضة على السيارات الجديدة، كما أنها تعطي دافعًا لترشيد استهلاك الوقود؛ فمن يقود أكثر

يدفع أكثر. ومن ثَمَّ نكون قد كسبنا عائدًا هائلًا بفرضنا ضريبة ضئيلة وتقديم مساعدة صغيرة للبيئة أيضًا. ومع ذلك قد يقوم كثير من الاقتصاديين بخطوة أخرى وهي فرض ضريبة على كل أنواع الوقود الداخل في صناعته الكربون مثل الفحم والنفط والجازولين، وقد تزيد تلك الضريبة من العائد؛ لأنها ستشمل قاعدة عريضة من الأفراد، بالإضافة إلى أنها ستخلق دافعًا لترشيد استهلاك مصادر الطاقة غير المتجددة، وستقلل انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون في الجو، الذي يسبب ظاهرة الاحتباس الحراري.

وللأسف لا يؤدي بنا ذلك التفكير إلى فرض الضريبة القصوى، ولكننا استبدلنا فقط مشكلة بأخرى، إذ يستطيع الأغنياء فقط دفع الضرائب التي تفرض على السيارات الرياضية الحمراء، أما الضريبة التي تفرض على الوقود الداخل في صناعته الكربون فسيدفعها الأغنياء والفقراء على حد سواء، ولكنها قد تكلف الفقراء استقطاع مبلغ كبير من إجمالي دخولهم. إن الضرائب التي تحمل على الفقراء أكثر مما تحمل على الأغنياء والمسماة بالضرائب التنازلية تنتهك روح العدالة؛ (الضرائب التصاعدية مثل ضرائب الدخل تُحمِّل الأغنياء أكثر مما تُحمِّل الفقراء). وهنا لا يعطينا علم الاقتصاد – كالعادة – «إجابة صحيحة»، ولكنه يعطينا فقط إطارا تحليليا للتفكير في الأسئلة المهمة. وبالفعل فإن أكثر أنواع الضرائب نفعا – أي الضريبة الشاملة السهلة العادلة تمامًا (بالمفهوم الضريبي للكلمة) – هي ضريبة إجمالية تُفْرض فرضًا موحدًا على كل الأفراد التابعين لسلطة قضائية واحدة. وقد حاولت مارجريت تاتشر Margaret Thatcher تجربة هذا النوع من الضرائب حين فرضت « ضريبة الرأس». فماذا حدث؟ قام البريطانيون بأعمال شغب في الشوارع بسبب فكرة أن الأغنياء يدفعون مثل الفقراء والعاملين يدفعون مثل العاطلين. فمن الواضح أن الاقتصاد الجيد ليس دائمًا بالسياسة الحكيمة.

وعلى مستوى الإعانات، ليست كل الإعانات المقدمة متساوية هي الأخرى. إن إحدى كبرى أدوات مكافحة الفقر في السنوات الأخيرة هي الخصم الضريبي على الدخل المكتسب EITC، وهي الفكرة التي تبناها الاقتصاديون لعقود لأنها تؤدي لمجموعة من الدوافع أفضل من برامج الإنعاش الاجتماعي التقليدية. ففي الوقت الذي توفر فيه معظم برامج الشئون الاجتماعية إعانات للأفراد العاطلين عن العمل، يفعل الخصم الضريبي للدخل المكتسب

عكس ذلك حيث يستخدم نظام ضريبة الدخل لدعم العاملين ذوي الأجور المنخفضة حتى يرتفع دخلهم فوق خط الفقر. فالعامل الذي يكسب ١١,٠٠٠ دولار ويعول أسرة من أربعة أشخاص قد يحصل على دخل إضافي قيمته ٨,٠٠٠ دولار من خلال الخصم الضريبي للدخل المكتسب بالتوافق مع برامج الحكومة. فقد كانت الفكرة ترتكز على حث الناس على العمل مهما كان دخله. وبالفعل أعطى ذلك النظام دافعًا قويًّا للأفراد للانضمام للقوة العاملة طامحين في اكتساب المهارات والارتقاء لوظائف ذات رواتب أعلى. وبالطبع يعاني البرنامج من مشكلة واضحة، فعلى عكس برنامج الإنعاش لا يقدم الخصم الضريبي للدخل المكتسب أية مساعدة للعاطلين الذين هم في الحقيقة أكثر الأفراد حاجة للمساعدة.

أذكر بعد التحاقي بالدراسات العليا كتبت مقالة أعبر فيها عن حيرتي حول كيف يمكن لبلد استطاعت أن ترسل الإنسان إلى القمر أن يظل بها أناس ينامون في الشوارع. إن جزءا من تلك المشكلة يخضع للإرادة السياسية، فبوسعنا أن نوفر المأوى لمن هم في الشوارع من الغد إذا أصبح هذا الأمر أولوية قومية. ولكنني أدركت بعد ذلك أن إطلاق صاروخ للقمر ليس أبدًا بالمهمة الصعبة على وكالة ناسا، فالصواريخ تخضع لقوانين الفيزياء الثابتة، فيستطيع الخبراء تحديد إحداثيات منزل القمر في وقت ما، ويعرفون بدقة سرعة المركبة الفضائية أثناء دخولها أو خروجها من مدار الأرض، فإذا حصلوا على نتائج معادلات صحيحة سيهبط الصاروخ على المكان المحدد له، ودائمًا يحدث الأمر على هذا النسق. أما البشر فهم أكثر تعقيدًا من ذلك؛ حيث لا يمكننا التنبؤ بسلوك مدمن أثناء فترة تماثله للشفاء مثل تنبؤنا بسلوك الصاروخ في مساره. وبالمثل لا توجد لدينا المعادلة لإقناع مراهق ذي ستة عشر عامًا بعدم التخلف عن المدرسة. ولكن لدينا وسيلة أخرى فعالة؛ فنحن نعرف أن الأفراد يسعون لجعل أنفسهم في وضع أفضل، ومع ذلك قد يحتاجون لمن ينير لهم الطريق، فأقصى آمالنا لتحسين وضع الفرد هو فهم السبب وراء تبنينا لتصرف ما ثم التخطيط وفقًا لذلك. إن البرامج والمنظمات والأنظمة تعمل بصورة أفضل عندما توجه الدوافع توجيهًا صحيحًا وهذا يشبه التجديف في اتجاه التيار.